



Buenos Aires, 9 de agosto de 2017 - S.A. San Miguel A.G.I.C.I. y F., empresa líder en la producción, exportación y procesamiento de cítricos del hemisferio sur, anunció sus resultados para el semestre finalizado el 30 de junio de 2017. La información financiera y operativa contenida en este comunicado se basa en los estados financieros consolidados presentados en pesos argentinos y preparados de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).

La Compañía

S.A. SAN MIGUEL A.G.I.C.I. y F. es una empresa agroindustrial global, de origen argentino, con un modelo de negocios orientado al cliente. Es la principal productora y exportadora de cítricos frescos del hemisferio sur, y a su vez líder mundial en procesamiento de productos derivados de los cítricos con valor agregado, alcanzando particularmente el 15% de la molienda global de limón. Con 62 años de trayectoria ha logrado, a través de su posición significativa en el mercado de limones, el desarrollo de una plataforma logística de alta eficiencia y una penetración comercial muy importante. Los principales supermercados y compañías multinacionales de consumo masivo demandan fruta fresca o sus derivados industriales no sólo de limones, sino también de cítricos dulces (naranja, mandarina y pomelo) y sus derivados. San Miguel es reconocida por sus 200 clientes en más de 50 países como un proveedor de cítricos confiable que maneja altos estándares de calidad, pero sobre todo como un socio de largo plazo, con el que se comparten valores y métodos de trabajo respetuosos de las personas y del medio ambiente. Cuenta con un modelo de negocio integrado, que contempla la mirada del mercado y comprende todas las etapas del proceso de la cadena de valor.

VISIÓN

Ser la compañía líder de fruta cítrica del Hemisferio Sur, y de productos industrializados frutihortícolas con valor agregado.

ESTRATEGIA

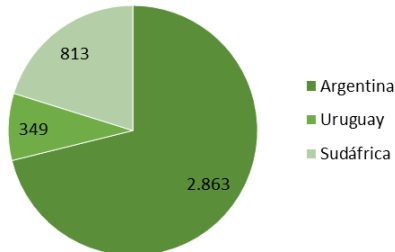
San Miguel cuenta con una posición de liderazgo en el mercado del limón, la cual le permitió adquirir know-how y desarrollar relaciones comerciales con clientes globales, sobre los cuales se apalanca para expandir su negocio a cítricos dulces, y eventualmente a otras frutas y verduras.

La Sociedad cuenta con un modelo de negocios integrado con operaciones estratégicamente ubicadas en los principales países productores y exportadores de cítricos en el Hemisferio Sur. Esto le permite tener una posición de liderazgo en el mercado de cítricos frescos en contra-estación, y de productos derivados durante todo el año.

La producción en múltiples orígenes permite mitigar los principales riesgos asociados a la actividad citrícola, vinculados a factores climáticos, fitosanitarios y macroeconómicos, disminuyendo la variabilidad en la oferta de fruta y asegurando un suministro constante que constituye un valor diferencial y estratégico para sus grandes clientes internacionales.

SEGMENTOS DE NEGOCIO

San Miguel posee dos unidades de negocio complementarias. Por un lado, se dedica a la producción y comercialización de fruta fresca destinada principalmente a las grandes cadenas de supermercados del Hemisferio Norte. Por otro lado, produce alimentos procesados a través de la molienda de frutas cítricas, los cuales son comercializados principalmente a compañías líderes con participación en la industria de bebidas, farmacéutica, fragancias y alimentos, bajo la modalidad de contratos de mediano y largo plazo.

Ventas por país de origen 2016
(AR\$ millones)

MÚLTIPLES ORÍGENES

San Miguel es la principal empresa frutihortícola de la región que cuenta con producción en diversos orígenes (multi-origen), con fincas propias, operaciones industriales y productores estratégicos asociados en Argentina, Uruguay y Sudáfrica. Está posicionada como la principal exportadora argentina de limón, y una de las principales exportadoras de cítricos desde Uruguay y Sudáfrica; la Sociedad exporta en promedio unas 130 mil toneladas de fruta fresca al año, con una oferta equilibrada entre limón y cítricos dulces (mandarinas, naranjas y pomelos). Próximamente, según lo anunciado, San Miguel comenzará operaciones propias en Perú desde el tercer trimestre de 2017.



Resumen Ejecutivo del Período

Las semanas posteriores al cierre del semestre estuvieron marcadas por el anuncio de la compra de la totalidad de las acciones y votos de Agrícola Hoja Redonda S.A., sociedad domiciliada en Perú con una superficie de 1.708 hectáreas aptas para plantaciones y primer productor de mandarinas en ese país. Esta inversión asegura la presencia de San Miguel en uno de los principales países productores de cítricos del mundo, reforzando el compromiso de crecimiento expresado a sus accionistas, agregando una salida hacia el Pacífico a la compañía, y acrecentando sus posibilidades para abastecer de frutas a mercados asiáticos y norteamericanos.

El segundo trimestre del año se caracteriza por el comienzo de la actividad, que llega además a sus niveles operativos máximos. Durante este período se produce una proporción significativa de la materia prima que se comercializará durante el año, tanto en modalidad de fruta fresca como de alimentos procesados, y se comienzan a identificar tendencias tanto en volúmenes de producción como en precio y calidad.

Durante este segundo trimestre se confirmaron dos tendencias ya anticipadas el trimestre anterior. Por un lado, se comprobó que el inicio de la campaña de fruta fresca contó con mayores existencias de stocks de cítricos del hemisferio norte (influenciado por una campaña con muy buenos resultados de producción en España). Este factor, combinado con una maduración temprana de la fruta en Argentina, ha tenido una implicancia directa en la disminución de precios y en la reducción de la ventana comercial para los productos cítricos frescos exportados desde el hemisferio sur. Por otro lado, se confirmó también la menor producción de limón en Tucumán para el año, estimada en una caída anual de aproximadamente 20%. Las expectativas de producción en Uruguay continúan siendo buenas y de acuerdo con los promedios históricos, mientras que las de Sudáfrica son levemente inferiores.

Adicionalmente, se reflejan en este semestre mayores costos productivos, logísticos y de administración, producto de los siguientes factores: i) contextos de subas de costos y apreciaciones netas del tipo de cambio en los tres países donde se opera; ii) menor absorción de costos fijos por menor producción de fruta en Argentina; y iii) mayores niveles de depreciaciones incluidas en el costo de mercadería vendida (producto de la adopción en 2016 de las modificaciones de la NIC 16 “Propiedad, planta y equipo” y de la NIC 41 “Agricultura”), estimadas en 49 millones de pesos.

Lo mencionado en párrafos anteriores relacionado a precios inferiores de fruta fresca y mayores costos, en combinación con una proporción mayor de venta de fruta de productores estratégicos (48% 2017 vs 42% 2016), ha disminuido los márgenes brutos y operativos, derivando en un resultado neto negativo y en un EBITDA levemente positivo para el primer semestre.

Es importante resaltar la marcada estacionalidad intra-anual de este negocio, y recordar que durante el segundo semestre se materializan aproximadamente el 90% de las ventas de alimentos procesados, cuyos precios promedios y contribuciones marginales se mantienen sólidos. También se realiza aproximadamente el 50% de las ventas de la fruta fresca, en general con mayor proporción de producción propia, y en un contexto de mercado esperado de condiciones más favorables que las del primer semestre. Por otro lado, el reciente fortalecimiento del Euro (moneda en la que se concentra gran parte de las exportaciones de la Compañía) y el debilitamiento del Peso Argentino (moneda en la que se concentra gran parte de los costos) mejoran los términos de competitividad de cara a este segundo semestre. Como referencia, el primer semestre de 2015 reflejó márgenes porcentuales brutos y de EBITDA similares a los márgenes porcentuales del primer semestre de 2017. Durante el segundo semestre de 2015 esos márgenes porcentuales se recuperaron, reflejando un ejercicio anual completo 2015 satisfactorio.


Principales indicadores financieros

en millones de AR\$	30.06.2017	30.06.2016	30.06.2015	Variación vs.		Variación vs.	
				2016	%	2015	%
Ventas	1.224	1.281	462	-56	-4,4%	762	164,7%
Resultado operativo	-18	300	23	-318	-106,1%	-41	-179,1%
Resultado neto	-110	49	-20	-158	-325,6%	-89	439,7%
EBITDA	9	259	2	-250	-96,6%	7	285,9%
<i>Margen Ebitda</i>	<i>0,7%</i>	<i>20,2%</i>	<i>0,5%</i>				
Capital de trabajo	1.933	623	530	1.311	210,5%	1.403	264,7%
Activo fijo	2.073	1.878	1.617	195	10,4%	456	28,2%
Deuda neta	2.073	1.112	1.074	961	86,5%	999	93,0%
Patrimonio Neto	1.903	1.369	1.053	534	39,0%	850	80,7%
CAPEX	137	156	193	-19	-12,3%	-56	-29,1%
Depreciaciones y Amortizaciones	71	59	14	12	20,8%	58	428,9%
Liquidez	1,30	1,65	1,12			(Act. Corr. / Pas. Corr.)	
Solvencia	0,37	0,50	0,42			(Patr. Neto / Total Pas.)	
Inmovilización del capital	0,34	0,55	0,54			(Act. No Corr. / Total Act.)	

Nota: Los saldos de resultados corresponden a los períodos de 6 meses finalizados al 30 de junio de 2017, 2016 y 2015, respectivamente, al igual que la inversión en Capex y los montos de depreciaciones. Los valores de Capital de trabajo, Activo fijo, Deuda neta y Patrimonio neto, como también los ratios incluidos, surgen de los saldos al 30 de junio de 2017 y 31 de diciembre de 2016 y 2015, respectivamente.

Aspectos destacados

- Las ventas consolidadas del primer semestre de 2017 alcanzaron los AR\$ 1.224 millones, disminuyendo un 4% con respecto al mismo período de 2016.
- Las ventas de fruta fresca superaron en 3% al volumen del mismo periodo de 2016, con una proporción mayor de fruta de productores estratégicos y menor de fruta de producción propia.
- El precio promedio por tonelada de limón fresco exportada, medido en USD, resultó un 20% inferior al precio del primer semestre de 2016. En AR\$, ese precio por tonelada fue un 10% menor al del 2016.
- Sin embargo, el precio por tonelada de limón fresco exportada desde Uruguay a los Estados Unidos superó en un 23% al precio promedio exportado a otros mercados desde Sudáfrica y en un 15% al precio promedio exportado desde Argentina.
- El margen bruto consolidado del semestre fue de 27%, por debajo del mismo periodo de 2016, similar al margen bruto del primer semestre de 2015.
- El resultado operativo del primer semestre fue levemente negativo, producto de la combinación de menores precios promedios de fruta fresca y de mayores costos productivos, logísticos y de administración en los 3 países donde se opera (efecto acentuado en Argentina).



Comentarios sobre los resultados consolidados

Estado de resultados

Estado de resultados						
en millones de AR\$	06-2017	06-2016	06-2015	Variación vs. 2016	% Variación vs. 2016	% Variación vs. 2015
Ventas netas	1.224	1.281	462	-56	-4,4%	519 -923,6%
CMV	-891	-752	-331	-139	18,4%	-192 138,9%
Ganancia bruta	333	528	131	-195	-36,9%	326 -167,5%
<i>Margen bruto</i>	27,2%	41,2%	28,4%			
Cambios en el valor de activos biológicos	41	63	32	-22	0,0%	54 0,0%
Gastos comerciales	-211	-161	-71	-51	31,7%	-20 38,8%
Gastos de administración	-181	-131	-69	-50	38,4%	-19 38,0%
Resultado operativo	-18	300	23	-318	-106,1%	341 -107,3%
<i>Margen operativo</i>	-1,5%	23,4%	5,0%			
Resultados financieros netos	-161	-193	-72	32	-16,6%	-104 -325,9%
Otros ingresos y egresos netos	-13	1	12	-14	-1830,5%	26 -186,1%
Resultado por participacion en asociadas	-4	-2	6	-1	56,5%	8 -560,6%
Resultado neto antes de impuesto a las ganancias	-196	105	-31	-301	287,3%	270 89,7%
Impuesto a las ganancias	87	-56	11	143	-254,2%	-132 -92,5%
Resultado neto del ejercicio	-110	49	-20	-158	325,6%	138 87,2%
Diferencia de conversion valuacion participacion en asociadas	37	78	11	-41	-52,7%	52 -126,9%
Total de Resultados Integrales	-73	127	-9	-199	-157,2%	190 -95,4%

Construcción del EBITDA

Resultado operativo	-18	300	23
Cambios en el valor de activos biológicos	-41	-63	-32
Depreciaciones de bienes de uso	70	57	13
Depreciaciones agrícolas 2017 / 2016	-51	-43	-4
Depreciaciones agrícolas 2016 / 2015	49	7	3
Otros ingresos y egresos	-	1	-
EBITDA	9	259	2

Reseña informativa

Si bien en el inicio de la campaña 2017 se ha registrado una producción similar a la del mismo período de 2016, se continúa esperando una menor producción de limón en Tucumán para el agregado de 2017. Las expectativas de producción en Uruguay continúan siendo positivas y en línea con el promedio histórico de dicho país, mientras que en Sudáfrica se espera una producción levemente inferior a 2016.

Como se ha mencionado anteriormente, el comienzo de la campaña estuvo influenciado por precios menores a lo esperado por la mayor oferta de limón en el mercado Europeo. Asimismo, la operación de cosecha y la producción del empaque en Argentina se vieron afectadas primero por una cantidad de días de lluvia mayor a lo normal y luego por un paro de trabajadores en el contexto de negociación paritaria. La producción de empaque en Uruguay también se vio afectada por un siniestro que tuvo un impacto menor en las operaciones. A la fecha de emisión del presente comunicado, la producción del empaque y las exportaciones de cítricos se encuentran en normal funcionamiento en todos los orígenes en los que opera la Compañía, como también se encuentra en pleno desarrollo la molienda de cítricos en las diferentes plantas industriales.

Costo de Mercadería Vendida

El CMV representó un 73% de la venta durante el primer semestre de 2017, contra un 59% en 2016. Los costos operativos (cosecha, procesamiento de empaque, procesamiento industrial), tanto fijos como variables, se incrementaron en pesos argentinos versus el mismo período de 2016.



En Argentina, se registró una inflación acumulada a nivel país de 23% en los últimos doce meses. Dentro de los costos de mano de obra, el principal factor de contribución a esta suba fue el ajuste salarial negociado con el Sindicato de Trabajadores Rurales y Estibadores (UATRE).

En Sudáfrica, durante los últimos doce meses se observó una apreciación del Rand (moneda en la que se denomina gran porción de sus costos) con respecto al Dólar de aproximadamente 12% y con respecto al Peso Argentino del 26%, mientras que la inflación promedio acumulada durante el mismo período fue de aproximadamente 5%. Es decir que la suba en Pesos Argentinos de los costos denominados en Rands fue de aproximadamente 31%.

Por su parte, en Uruguay se observó una apreciación del Peso Uruguayo (moneda en la que se denomina gran porción de sus costos) frente al Dólar durante los últimos 12 meses de aproximadamente 7% y con respecto al Peso Argentino de 18%, mientras que la inflación para el mismo período fue de 5%. Es decir, que la suba en Pesos Argentinos de los costos denominados en Pesos Uruguayos fue de aproximadamente 23%.

Por otro lado, el costo por tonelada producida de la fruta –costo incurrido durante 2016, activado como activo biológico corriente a diciembre– se elevó por dos factores: (i) Dichos costos incluyen mayores depreciaciones por aproximadamente 49 millones de pesos, producto de la adopción de las modificaciones de la NIC 16 “Propiedad, planta y equipo” y de la NIC 41 “Agricultura” en 2016. (ii) La menor producción de fruta propia en Argentina implica un costo unitario mayor por tonelada, al distribuir el mismo monto nominal de costo agrícola activado sobre una menor producción en toneladas.

Por último, y como consecuencia de un contexto generalizado en Tucumán de menor producción de fruta, el costo unitario promedio por tonelada comprada a productores estratégicos fue más elevado que en 2016.

Gastos de estructura y comercialización

Tanto los gastos de comercialización como los gastos de administración sufrieron el impacto de la inflación en Argentina. Específicamente, en lo que respecta a gastos de logística, se registró un incremento interanual del 39%, mayormente explicado por el costo de los fletes de larga distancia internos, que componen una parte importante de los gastos de comercialización.

Asimismo, en lo que respecta a gastos de administración, el otro gran impacto se registró en el costo de salarios y cargas sociales, con un aumento interanual del 36,5%.

Adicionalmente a las variables antes mencionadas, el crecimiento de la Compañía en los últimos años ha generado la necesidad de cambios proactivos en su estructura corporativa y de control. La estructura corporativa actual permitirá integrar la nueva operación en Perú sin contratiempos, y facilitará la captura de gran parte del valor agregado en la inversión realizada.

En ese contexto, durante el ejercicio 2016 se ha finalizado con la implementación del sistema operativo SAP y el rediseño de muchos de los procesos internos. El mantenimiento y funcionamiento de los sistemas, como así también gastos de reestructuración de las diferentes organizaciones, y honorarios por servicios prestados, han requerido un aumento en los gastos de administración que explican aproximadamente un 23% de la variación con respecto al mismo período de 2016. Se reafirma que tanto los nuevos sistemas como la estructura implementada, se consideran necesarias para el crecimiento futuro de la Compañía.

Conversión por valuación de participación en asociadas

La conversión de los resultados y la situación patrimonial de las subsidiarias en Uruguay y Sudáfrica, que tienen moneda funcional diferente de la moneda de reporte de la Compañía, genera la diferencia de cambio que se reconoce en los resultados integrales como “Diferencia de conversión valuación participación en asociadas”.

El efecto de ganancia neta que se observa durante el primer semestre del ejercicio, se compone de la ganancia por la devaluación del peso argentino respecto al dólar (moneda funcional del negocio en Uruguay), y de la



ganancia por la devaluación del peso argentino respecto al rand sudafricano (moneda funcional del negocio en Sudáfrica), durante dicho período. En igual periodo del ejercicio anterior, el peso argentino se devaluó con respecto al dólar y con respecto al rand sudafricano, generando resultados positivos en ambos casos.

Ingresos y resultado bruto por línea de negocios

Ventas Netas y Resultado Bruto								
en millones de AR\$	1er Sem. 2017			1er Sem. 2016			Var. %	
	AP (*)	FF	Total	AP (*)	FF	Total	AP	FF
ARGENTINA								
Ventas Netas	236	505	741	243	582	825	-2,9%	-13,2%
CMV	-203	-294	-497	-149	-257	-406	36,2%	14,4%
Resultado Bruto	33	211	244	94	325	419	-64,9%	-35,1%
<i>Margen Bruto</i>	<i>14,0%</i>	<i>41,8%</i>	<i>32,9%</i>	<i>38,7%</i>	<i>55,8%</i>	<i>50,8%</i>		
URUGUAY								
Ventas Netas	11	108	119	6	102	108	83,3%	5,9%
CMV	-11	-99	-110	-3	-76	-78	335,8%	31,0%
Resultado Bruto	-	9	9	3	26	30	-100,0%	-65,9%
<i>Margen Bruto</i>	<i>0,0%</i>	<i>8,3%</i>	<i>7,6%</i>	<i>57,9%</i>	<i>25,9%</i>	<i>27,7%</i>		
SUDAFRICA								
Ventas Netas	43	357	400	65	283	348	100,0%	26,1%
CMV	-36	-284	-320	-62	-207	-269	100,0%	37,2%
Resultado Bruto	7	73	80	3	76	79	100,0%	-3,9%
<i>Margen Bruto</i>	<i>16,3%</i>	<i>20,4%</i>	<i>20,0%</i>	<i>4,2%</i>	<i>26,9%</i>	<i>22,6%</i>		
Ventas intercompany	-36	-	-36	-	-	-	100,0%	0,0%
Costo de venta	36	-	36	-	-	-	100,0%	0,0%
Ventas netas	254	970	1.224	314	967	1.281	-19,0%	0,3%
Resultado Bruto	40	293	333	100	427	528	-60,1%	-31,4%
<i>Margen Bruto</i>	<i>15,7%</i>	<i>30,2%</i>	<i>27,2%</i>	<i>31,9%</i>	<i>44,2%</i>	<i>41,2%</i>		

(*) Los estados contables de San Miguel no consolidan su participación en los Joint Ventures de Venco y Novacore que la Compañía posee en Sudáfrica y Uruguay, respectivamente. Las ventas del negocio de Alimentos Procesado realizadas por Uruguay y Sudáfrica, corresponden a negocios puntuales de compra venta de aceite, jugo y cáscara.

Las ventas netas se componen del total de ventas, netas de reembolsos y derechos a las exportaciones. Durante el 2016 se eliminaron los derechos de exportación tanto para los productos procesados como las exportaciones de fruta fresca en Argentina.

Estrategia de Abastecimiento Global 2017

La estrategia de abastecimiento global ha permitido concretar mayores volúmenes de ventas como consecuencia del desarrollo de productores estratégicos asociados de nuevos orígenes. En comparación al mismo período del año anterior, aumentaron todos los volúmenes de fruta provenientes de productores estratégicos, en todos los orígenes donde opera la compañía, lo cual permitió llegar a mercados con fruta más temprana. Cabe destacar que las operaciones de venta de fruta de productores asociados poseen menores márgenes que las ventas de fruta de producción propia, pero mayores retornos sobre el capital invertido.

Específicamente, durante la presente compañía se consolidó el abastecimiento de fruta en la modalidad “caja salida” desde Perú, Chile y Bolivia, destinadas a hacer exportación de limón desde Bolivia, y de mandarina desde Perú y Chile. Asimismo, se consolidó también el abastecimiento de naranjas desde Egipto a través de la subsidiaria en Sudáfrica, del mismo modo que ocurrió con el limón de productores del norte de Sudáfrica.



En cuanto a los volúmenes de fruta propia, en Argentina se dio un escenario de paridad en el limón respecto del acumulado al primer semestre de 2016. Sin embargo, la combinación de una maduración temprana de esta fruta y la presencia de fruta tardía en el hemisferio norte pusieron presión a la baja en los precios. En Sudáfrica se registró una baja en la producción debido a factores climáticos, principalmente calor y sequía, lo que impactó favorablemente en los precios del cítrico dulce. Los niveles productivos en Uruguay se encuentran en línea con los del período anterior.

Para lo que resta de la temporada 2017, se anticipa un escenario de mayor demanda sobre los volúmenes de fruta provenientes de Argentina y de Sudáfrica, lo que brindará un buen soporte a los precios en el tercer trimestre de 2017.

Negocio de Alimentos Procesados

Comparativamente, se ha notado un faltante de fruta para procesamiento en el mercado respecto al mismo período del año anterior, lo cual ha generado una leve suba en los precios de compra de fruta a productores estratégicos. Esta suba ha impactado parcialmente, en función de la molienda destinada a las órdenes de 2016 mencionadas anteriormente.

En términos de volumen, se observa un incremento de aproximadamente 22% en la molienda acumulada al cierre del primer semestre de 2017 respecto al mismo período del año anterior. La demanda por aceite se mantiene estable con precios levemente superiores a los de 2016. Asimismo, se espera una mejora en los precios del jugo por la menor disponibilidad de fruta para procesar y no se esperan cambios relevantes en el mercado de cáscara para lo que queda del año.

Para lo que resta de la campaña 2017 se espera una leve baja en el volumen de procesamiento, debido a la menor disponibilidad de fruta de terceros, comercializada en el mercado spot. Adicionalmente, se espera seguir fortaleciendo el desarrollo del negocio de alimentos procesados a través de la participación de San Miguel en las sociedades vinculadas de Venco y Novacore en Sudáfrica y Uruguay, respectivamente.

Negocio de Fruta Fresca

Si bien en el inicio de la campaña 2017 se ha registrado una producción en línea con el mismo período de 2016, se continúa esperando una menor producción de limón en Tucumán para el acumulado de 2017. Asimismo, la operación de cosecha y la producción del empaque en Argentina se vieron afectadas por una cantidad de días de lluvia superior a lo normal y un paro de trabajadores en el contexto de la negociación paritaria.

Las expectativas de producción en Sudáfrica continúan siendo positivas y en línea con el promedio histórico de dicho país, aunque se espera una producción levemente inferior al año 2016 debido a factores climáticos.

Las expectativas de producción en Uruguay se ratifican en forma positiva a pesar de haberse registrado un siniestro en el empaque de dicho país, que tuvo un impacto menor en las operaciones merced a una rápida adecuación de las tareas del personal.

A la fecha de publicación de esta reseña, la producción del empaque y las exportaciones de cítricos se encuentran en normal funcionamiento en todos los orígenes en los que opera la compañía.

En términos de precios, como se ha mencionado anteriormente, el comienzo de la campaña estuvo influenciada por precios menores a lo esperado por la mayor oferta de limón en el mercado europeo.



Comentarios sobre la situación patrimonial consolidada

Estado de situación patrimonial							
en millones de AR\$	31.06.2017	31.12.2016	31.12.2015	Variación vs. 2016	% Variación vs. 2016	Variación vs. 2015	%
ACTIVO							
ACTIVO NO CORRIENTE							
Propiedad, planta y equipos	2.287	2.153	1.827	134	6,2%	460	25,2%
Participación en asociadas	17	17	8	1	3,8%	10	126,8%
Otros activos no corrientes	77	80	80	-3	-3,7%	-3	-3,7%
Total Activo No Corriente	2.381	2.249	1.914	132	5,8%	467	24,4%
ACTIVO CORRIENTE							
Inventarios	1.046	408	335	638	156,4%	710	211,8%
Activos biológicos	559	421	245	137	32,6%	314	128,1%
Otros créditos	1.101	333	330	768	231,0%	770	233,2%
Créditos por ventas	1.010	151	281	859	568,8%	729	259,0%
Otros activos financieros	802	296	378	506	171,1%	423	111,9%
Efectivo y equivalentes de efectivo	98	234	87	-136	-58,2%	11	12,1%
Total Activo Corriente	4.615	1.842	1.658	2.772	150,5%	2.957	178,4%
TOTAL DEL ACTIVO	6.996	4.092	3.572	2.904	71,0%	3.424	95,9%
PATRIMONIO NETO	1.903	1.369	1.053	534	39,0%	850	80,7%
PASIVO							
PASIVO NO CORRIENTE							
Préstamos	1.195	1.216	724	-21	-1,7%	472	65,2%
Pasivo diferido por impuesto a las ganancias	308	372	297	-64	-17,2%	11	3,8%
Otros pasivos no corrientes	30	19	20	11	54,2%	10	48,9%
Total Pasivo No Corriente	1.533	1.607	1.041	-74	-4,6%	493	47,3%
PASIVO CORRIENTE							
Cuentas por pagar	1.547	544	520	1.004	184,7%	1.028	197,7%
Préstamos	1.777	425	816	1.353	318,6%	961	117,8%
Otros pasivos corrientes	235	147	142	88	59,8%	92	65,0%
Total Pasivo Corriente	3.559	1.115	1.478	2.444	219,2%	2.081	140,8%
TOTAL DEL PASIVO	5.092	2.722	2.519	2.370	87,1%	2.574	102,2%
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	6.996	4.092	3.572	2.904	71,0%	3.424	95,9%

Al 30 de junio de 2017, se incluyen dentro del saldo de Otros activos financieros corrientes, los fondos generados por la emisión de nuevas acciones cuyo período de suscripción finalizó el 8 de marzo de 2017. Como resultado de la mencionada emisión fueron adjudicadas 67.275.000 acciones ordinarias Clase B generando un ingreso de fondos de aproximadamente AR\$ 706 millones. La utilización de los mencionados fondos tendrá como objetivos los posibles destinos enumerados durante la presentación realizada en el Road Show y detallada en el Prospecto de emisión de acciones, que fueron:

- (i) Por hasta un 40% de los fondos generados, destinados a inversiones con potencial de generar incrementos en volúmenes de producción de fruta
- (ii) Por hasta un 35% de los fondos generados, destinados al desarrollo de nuevos proyectos industriales
- (iii) Por hasta un 50% de los fondos generados, destinados a la adquisición de compañías u operaciones que se encuadren dentro de su visión


Anexo I – Información sobre volúmenes

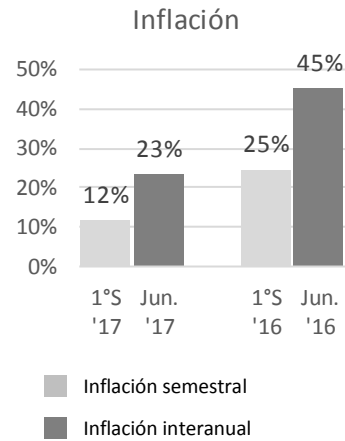
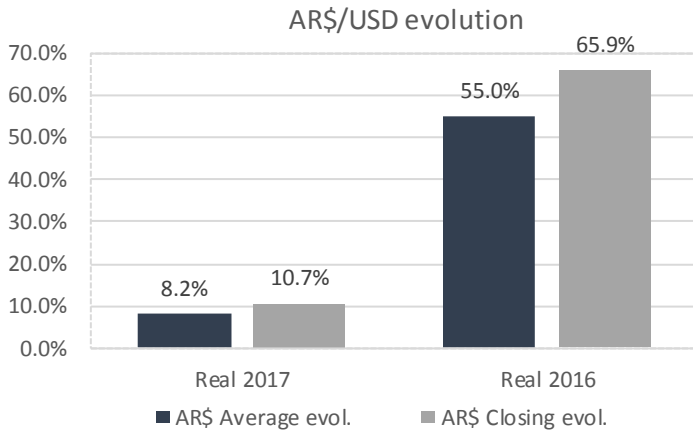
<i>Toneladas de Fruta</i>	<i>1T 16</i>	<i>2T 16</i>	<i>3T 16</i>	<i>4T 16</i>	<i>1T 17</i>	<i>2T 17</i>
Producción Propia						
<i>Argentina</i>	6.160	77.040	90.060	6.426	7.864	76.950
<i>Uruguay</i>	1.190	13.068	17.386	2.119	470	10.726
<i>Sudáfrica</i>	-	14.804	17.443	2.894	-	6.116
TOTAL	7.350	104.912	124.889	11.439	8.334	93.792
Productores Estratégicos						
<i>Argentina</i>	5.500	54.904	67.756	864	3.022	71.714
<i>Uruguay</i>	-	1.739	1.504	-	174	2.587
<i>Sudáfrica</i>	372	11.977	16.631	744	897	16.636
TOTAL	5.872	68.620	85.891	1.608	4.093	90.937
Volumen de procesamiento						
<i>Argentina</i>	7.810	92.868	110.029	2.836	6.311	106.067
Exportaciones de fruta fresca						
<i>Argentina</i>	257	27.409	37.602	756	664	26.655
<i>Uruguay</i>	71	4.884	7.938	1.197	174	4.455
<i>Sudáfrica</i>	372	19.370	32.721	2.581	897	22.752
TOTAL	700	51.663	78.261	4.534	1.735	53.862
Exportaciones de productos industriales (en ton. de prod. Ind.)						
<i>Aceite</i>	46	46	493	559	60	78
<i>Jugo</i>	1.658	2.014	6.682	6.264	1.277	2.123
<i>Cáscara</i>	-	1.214	4.604	6.304	-	319



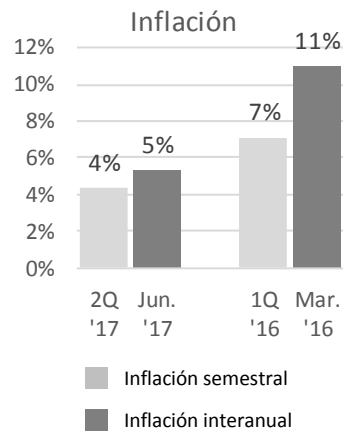
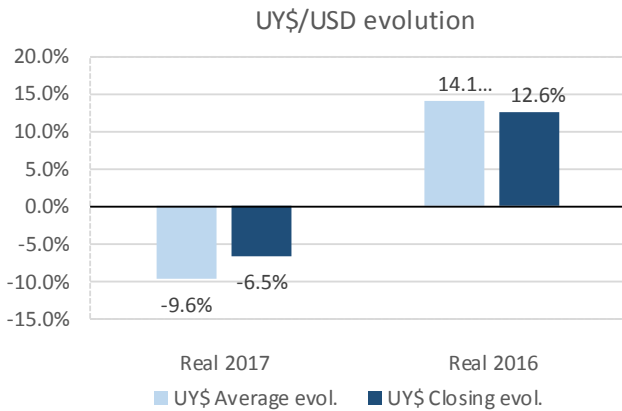
Anexo II – Evolución de tipo de cambio e inflación

(2° trimestre – 12 meses móviles)

Argentina



Uruguay



Sudáfrica

