Buenos Aires, 5 de agosto 2021 - 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 período finalizado el 30 de junio de 2021. 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).

Resumen Ejecutivo del Período

- Ventas de ARS 3.415 millones (+827 millones YoY)
- Resultado operativo de ARS 422 millones (-441 millones YoY)
- Resultado neto de ARS -740 millones (-964 millones YoY)
- Resultado integral de ARS 1.461 millones (-1.467 millones YoY)
- Deuda neta de US$ 296,5 [1] millones (-1.5 % YoY)
- EBITDA ARS 1.510 millones (-9% YoY)

El ejercicio finalizado el 30 de junio 2021 refleja un período en el cual comienzan las actividades de cosecha, empaque, molienda y exportación de cítricos y palta. En este período del año se produce una proporción significativa de fruta fresca e ingredientes naturales que se comercializan en el año y cuyos ingresos se ven reflejados en su mayor proporción durante el segundo semestre del año.

En el segmento de fruta fresca, los volúmenes y calidad de limón se encuentran dentro de los esperados y similares a los de la campaña anterior en Sudáfrica y Uruguay. En argentina, se observan volúmenes 5% inferiores a los del año 2020 como consecuencia de la sequía observada a partir de abril 2020 pero con un mayor rinde exportable recuperando los niveles anteriores al piso de 2019, lo que posibilita un mayor volumen de exportación que el año anterior. Se incrementaron las exportaciones a China y Estados Unidos, desde Argentina, como resultado del desarrollo de la estrategia para incrementar nuestra presencia en el mercado asiático de limones y en programas con clientes estratégicos en el hemisferio norte.

En cítrico dulce, hay una disminución en la demanda de la Unión Europea debido a una ventana más amplia y recuperación de volúmenes en el hemisferio norte que se refleja también en precios por debajo de los niveles excepcionales del año 2020. En Uruguay confirmamos la caída en la exportación de mandarina como consecuencia de un evento climático (granizo) que perjudicó la calidad de nuestra fruta en noviembre de 2020.

En lo que hace a la campaña de palta se observan excelentes rindes exportables que nos permiten cumplir con el abasteciendo a nuestros clientes estratégicos. Si bien los niveles de precios esperados son levemente inferiores a los del año 2020 debido a la distribución de calibres de la fruta, se espera un nivel de facturación similar debido al mayor volumen exportado.

En el negocio de ingredientes naturales, se observa un incremento en la demanda de aceite y, una recuperación de los precios tanto para el aceite como para la cáscara con relación a los niveles de junio 2020. El mercado de jugo concentrado sigue en un contexto de precios y demanda desafiante .

Cabe destacar que, si bien hay una reapertura del canal HORECA (Hoteles, Restaurantes y Cafeterías) en el hemisferio norte, la demanda de ingredientes naturales sigue impactada por la por las distintas restricciones que se implementaron en todo el mundo a causa del COVID 19.

[1] Incluye monto de leasings según NIIF 16 por US$ 17.1 millones

Principales indicadores financieros

en millones de AR$	6M 2021	6M 2020	Variación vs. 2020	%
Ventas	3.415	2.589	827	*31,9%*
Resultado operativo	422	863	-441	*-51,1%*
Resultado neto	-740	223	-964	*-431,4%*
Resultado integral	1.461	2.928	-1.467	*-50,1%*
EBITDA	1.510	1.660	-150	*-9,0%*
Margen Ebitda	*44,2%*	*64,1%*		
Capital de trabajo	15.781	13.340	2.441	*18,3%*
Activo fijo	33.217	26.391	6.826	*25,9%*
Deuda neta	28.319	21.126	7.193	*34,0%*
Patrimonio Neto	20.521	18.422	2.099	*11,4%*
CAPEX	1.571	385	1.186	*308,4%*
Depreciaciones y Amortizaciones	1.210	987	224	*22,7%*
Liquidez	1,15	1,32	(Act. Corr. / Pas. Corr.)	
Solvencia	0,47	0,54	(Patr. Neto / Total Pas.)	
Inmovilización del capital	0,60	0,57	(Act. No Corr. / Total Act.)	

Comentarios sobre los resultados consolidados

Estado de resultados

Estado de resultados				
en millones de AR$	**6M 2021**	**6M 2020**	**Variación vs. 2020**	**%**
Ventas netas	3.415	2.589	827	*31,9%*
CMV	-3.719	-2.259	-1.460	*64,6%*
Cambios en el valor de activos biológicos corrientes	2.080	1.842	239	*13,0%*
Ganancia bruta	**1.777**	**2.171**	**-395**	***-18,2%***
Margen bruto	*52,0%*	*83,9%*		
Gastos comerciales	-449	-621	172	*-27,7%*
Gastos de administración	-906	-688	-218	*31,8%*
Resultado operativo	**422**	**863**	**-441**	***-51,1%***
Margen operativo	*12,4%*	*33,3%*		
Resultados financieros netos	-874	-945	70	*7,4%*
Otros ingresos y egresos netos	54	156	-101	*-65,1%*
REI	-	-	-	*100,0%*
Resultado por participacion en asociadas	-16	-116	101	*-86,7%*
Ganancia por adquisición de negocio	-	-	-	*100,0%*
Resultado neto antes de impuesto a las ganancias	**-414**	**-42**	**-372**	***-879,3%***
Impuesto a las ganancias	-327	266	-592	*-222,9%*
Resultado neto del ejercicio	**-740**	**223**	**-964**	***-431,4%***
Diferencia de conversion valuacion participacion en asociadas	-	-	-	*100,0%*
Revalúo técnico subsidiarias	-171	-90		*0,0%*
Diferencia de Conversión	2.373	2.794		*0,0%*
Total de Resultados Integrales	**1.461**	**2.928**	**-1.467**	***-50,1%***
	-	-		
EBITDA				
Resultado operativo	**422**	**863**		
Depreciaciones de bienes de uso	1.210	987		
Depreciaciones agrícolas (año corriente)	-922	-757		
Depreciaciones agrícolas (año anterior)	746	412		
Otros ingresos y egresos	54	156		
EBITDA	**1.510**	**1.660**	**-9%**	
Margen de EBITDA	*44,2%*	*64,1%*		

Ventas netas

Las ventas netas alcanzaron 3.415 millones de pesos, aumentando en un 31.9% en comparación al mismo período del año anterior. Las mismas se componen del total de ventas, netas de reembolsos y derechos a las exportaciones.

Las ventas de ingredientes naturales fueron de 1.035 millones de pesos, un 20% superiores al primer semestre del año 2020. Se vendieron mayores volúmenes de aceite 35% mientras que, los volúmenes de cáscara deshidratada cayeron un 48% debido a una escasez de oferta y, los de jugo un 12% por causa de una menor demanda. Los precios promedio en USD tuvieron recuperación en aceite y cáscara deshidratada impulsados por una recuperación en el mercado abierto (no contratado) y, sufrieron una caída en jugo con relación al mismo período del año anterior. Los niveles de molienda fueron similares al mismo período de 2020 pero se

despachó menos producto debido a que en 2020 se liquidó durante todo el año el inventario remanente de la campaña 2019. El segmento de foodservice comenzó lentamente su recuperación, especialmente en el hemisferio norte pero la demanda global de ingredientes naturales aún continúa impactada por la caída en el consumo proveniente de las medidas de aislamiento preventivo ante el COVID 19 en otras regiones. A su vez, confirmamos un incremento en la demanda proveniente del segmento de fragancias y sabores.

Las ventas de fruta fresca fueron de 2.380 millones de pesos, incrementándose en un 37.9% comparado con el mismo período de 2020, mientras que en dólares estadounidenses se mantienen constantes. Estas ventas se componen principalmente por la uva de mesa en Perú y en menor proporción por las exportaciones de limón y cítrico dulce relacionadas con el inicio de la campaña desde Argentina, Sudáfrica y Uruguay. Cabe destacar que, si bien en Argentina se observan menores volúmenes de producción, los volúmenes de exportación son superiores a los del año 2020 lo que refleja el buen resultado de las labores agrícolas con mayores rindes de exportación.

Costo de Mercadería Vendida

El CMV como porcentaje de ventas representa 109 % en 2021 reflejando una suba del 64% con relación a los valores de 2020. Esta variación se explica principalmente por dos factores: en primer lugar, el fuerte incremento que registraron los precios de las materias primas a nivel global durante el primer trimestre del año 2021 y que impactaron directamente en los precios de una gran variedad de productos necesarios para nuestra operación, desde el campo hasta la planta de empaque (fertilizantes, productos derivados de plásticos, acero, madera y petróleo). En segundo lugar, las condiciones de competitividad, esto es, la relación entre la evolución de la moneda y el índice de precios se ha visto desmejorada en todos los países en donde opera la compañía, pero fundamentalmente en Sudáfrica, en donde se ha experimentado una inflación real (medida en dólares) 29% superior a los primeros 6 meses del 2020; y en Argentina, donde también se ha registrado una inflación real (medida en dólares) 15% superior al mismo período del año anterior.

En Argentina, se registró una inflación interanual de 50.2%, y una devaluación promedio del peso argentino contra el dólar americano de 40.8% en el mismo período, esto representa una pérdida de competitividad real de 9.4% en nuestras operaciones de Argentina en los últimos 12 meses.

En Sudáfrica, en los últimos 12 meses se observó una apreciación promedio del Rand (moneda en la que se denomina gran porción de sus costos) con respecto al Dólar de 14.1%, y una apreciación promedio con respecto al Peso Argentino del 64%, mientras que la inflación promedio acumulada durante el mismo período fue de aproximadamente 6.1 %. Es decir que en los últimos 12 meses se registró una suba en Pesos Argentinos de los costos denominados en Rands de aproximadamente 70.1%.

En Uruguay, observamos una devaluación promedio de 5.2% del Peso Uruguayo (moneda en la que se denomina gran porción de sus costos) frente al Dólar, y una apreciación promedio con respecto al Peso Argentino de 34%, mientras que la inflación para el mismo período fue de 7.3%. Es decir, que en los últimos 12 meses se registró una suba en Pesos Argentinos de los costos denominados en Pesos Uruguayos de aproximadamente 41.3%.

Finalmente, el Sol Peruano tuvo una devaluación promedio del 9% frente al Dólar durante los últimos 12 meses, y una apreciación promedio de 29% frente al Peso Argentino. La inflación fue de 3.3% para el período. Es decir, que en los últimos 12 meses se registró una suba en Pesos Argentinos de los costos denominados en Soles Peruanos de aproximadamente 32.3%.

Cambios en el valor de los activos biológicos corrientes

El valor de los activos biológicos corrientes es una estimación del margen que aportará la fruta propia en el árbol destinada para el negocio de Fruta Fresca, y que para las variedades de Cítricos y Palta se realiza en el primer trimestre del año y para la Uva en el tercero. En los trimestres posteriores dicha estimación puede actualizarse, pero únicamente para el volumen de fruta que aún permanece en el árbol y por esta razón, la estimación registrada al comienzo de la campaña suele tener poca variabilidad. Si comparamos el valor de activos biológicos en pesos argentinos con relación al año 2020, observamos un incremento del 13%. En dólares estadounidenses, hay una disminución del 20% con respecto al año 2020 generada por (i) un menor volumen de fruta propia debido a la venta de activos improductivos en Argentina, (ii) una caída en el volumen de exportación de mandarinas por causa de un evento climático que afectó nuestras plantaciones en Uruguay en noviembre 2020 y (iii) menores volúmenes y precio de limón estimados en 2021 con respecto a marzo 2020.

Gastos de comercialización y administración

Los gastos de comercialización medidos en pesos argentinos como porcentaje de ventas disminuyeron un 27.7% con relación a junio 2020 mientras que medidos en dólares estadounidenses disminuyeron 49% con relación al mismo período, esta mejora está influenciada en parte por un cambio en los incoterms con mayores ventas en condiciones FOB y en parte por la optimización de la estructura de la organización. En lo que respecta a gastos de administración medidos en pesos argentinos, hubo un incremento del 31.8 % como porcentaje sobre las ventas comparado con el mismo trimestre del año anterior mientras que en dólares estadounidenses la disminución fue de un 7% reflejando el efecto de la optimización en la estructura organizacional de la compañía y su estrategia de centralización de servicios compartidos.

Resultados financieros netos y Diferencia de Conversión

Los resultados financieros netos reflejaron una pérdida de 874 millones de ARS en junio 2021, contra una pérdida de 945 millones de ARS en junio 2020. Esta mejora sigue reflejando la optimización de la composición de la deuda de la compañía con una cancelación de deuda a tasas más elevadas y su reemplazo a través de una nueva emisión de deuda a tasa más competitiva que se refleja en la disminución del saldo de intereses a pagar.

Al 30 de junio de 2021, el costo de fondeo promedio anual medido en dólares de las obligaciones financieras de la compañía se encontró en 4.7%, neto del resultado por diferencias en el tipo de cambio de sus pasivos financieros, generadas por deuda contraída en moneda local (Pesos Argentinos y Rand Sudafricano). La diferencia de cambio por deuda financiera al 30 de junio de 2021 asciende a una ganancia de 409.944 miles de Pesos Argentinos.

La diferencia de conversión positiva de 2.373 millones de pesos, que se reconoce en los resultados integrales del período, se genera por la reexpresión del patrimonio neto (o posición neta de activos menos pasivos), de moneda funcional dólares a la moneda de presentación de los estados contables, que es pesos argentinos.

Evolución de la Deuda Neta Financiera

La deuda neta al cierre del primer trimestre, medida en dólares, fue de 296.5 millones de dólares (excluyendo el incremento contable por el cambio de norma por los leasings operativos de 17.1 millones de dólares), versus un nivel de 301 millones al cierre del junio 2020.

La deuda financiera neta en dólares a junio 2021 disminuyó 1.5% con relación a junio 2020, contra un incremento de 5% respecto a junio 2020 vs junio 2019. Esto refleja el foco de la compañía en la correcta gestión del capital de trabajo y la optimización de su estructura de capital a través de la estrategia de venta de activos improductivos.

Ingresos y resultado bruto por línea de negocios

	6M 2021			6M 2020			Var. %	
en millones de AR$	**AP (*)**	**FF**	**Total**	**AP (*)**	**FF**	**Total**	**AP**	**FF**
ARGENTINA								
Ventas Netas	948	117	1.064	825	66	891	*14,9%*	*77,2%*
CMV	-633	-234	-867	-659	-45	-704	*-4,0%*	*422,7%*
Cambios en el valor de activos biológicos	-	31	31	-	319	319		
Resultado Bruto	**315**	**-87**	**228**	**166**	**340**	**506**	***89,5%***	***-125,5%***
Margen Bruto	*33,2%*	*-74,3%*	*21,5%*	*20,1%*	*516,4%*	*56,8%*		
URUGUAY								
Ventas Netas	91	121	213	126	104	231	*-27,5%*	*16,3%*
CMV	-113	-328	-441	-134	-121	-255	*-16,0%*	*171,9%*
Cambios en el valor de activos biológicos	-	147	147	-	311	311		
Resultado Bruto	**-21**	**-60**	**-81**	**-8**	**295**	**287**	***167,0%***	***120,2%***
Margen Bruto		*-49,0%*	*-37,8%*		*282,0%*	*124,3%*		
SUDAFRICA								
Ventas Netas	-	199	199	-	208	208	*0,0%*	*-4,4%*
CMV	-	-157	-157	-	-163	-163	*0,0%*	*-3,6%*
Cambios en el valor de activos biológicos	-	373	373	-	212	212		
Resultado Bruto	**-**	**415**	**415**	**-**	**257**	**257**	***0,0%***	***61,7%***
Margen Bruto	*0,0%*		*209,0%*	*0,0%*	*123,5%*	*123,5%*		
PERU								
Ventas Netas	-	1.944	1.944	-	1.348	1.348	*0,0%*	*44,2%*
CMV	-	-2.259	-2.259	-	-1.502	-1.502	*0,0%*	*50,4%*
Cambios en el valor de activos biológicos	-	1.529	1.529	-	1.001	1.001		
Resultado Bruto	**-**	**1.214**	**1.214**	**-**	**847**	**847**	***0,0%***	***43,3%***
Margen Bruto	*0,0%*	*62,4%*	*62,4%*	*0,0%*	*62,8%*	*62,8%*		
Ventas intercompany	**-4**	**-**	-4	**-89**	**-**	-89	*-104,7%*	*0,0%*
Costo de venta	**4**	**-**	4	**364**	**-**	364	*-98,9%*	*0,0%*
Ventas netas	**1.035**	**2.380**	**3.415**	**863**	**1.726**	**2.589**	***20,0%***	***37,9%***
Resultado Bruto	**294**	**1.483**	**1.777**	**158**	**1.738**	**2.171**	***85,7%***	***-14,7%***
Margen Bruto	*28,4%*	*62,3%*	*52,0%*	*18,3%*	*100,7%*	*83,9%*		

(*) 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 Procesados realizadas por Uruguay y Sudáfrica, corresponden a negocios puntuales de compra venta de aceite, jugo y cáscara.

Avances de campaña 2021

Durante el segundo trimestre del año, comienza la campaña de cítricos y palta junto con la uva de otoño.

La campaña de limón se encuentra dentro de los volúmenes y calidad esperados, en Sudáfrica son similares a los del año 2020 mientras que en Uruguay son mayores debido a las nuevas plantaciones que entraron en edad productiva. En argentina, los volúmenes de fruta propia son levemente inferiores a los del año 2020 pero con un rinde de exportación y calidad superiores a las de la campaña anterior lo que representa un incremento de los volúmenes de exportación. Observamos la reactivación del segmento de foodservice en Estados Unidos con un buen nivel de demanda constante y elevada a lo largo de lo que va de la campaña incrementando nuestra participación en ese mercado.

Luego de la autorización del SENASA en Argentina para la exportación de cítricos hacia la Unión Europea con nuevos protocolos, nuestra compañía ha demostrado contar con la tecnología, organización y recursos para cumplirlos y continuar las operaciones.

En cítrico dulce, la ventana en el hemisferio norte fue más amplia lo que contrajo la demanda ejerciendo presión sobre los precios comparados con la temporada excepcional para cítrico dulce en 2020. En Perú, los volúmenes de producción propia y rindes de exportación son similares a los del año 2020, con una excelente calidad que permite continuar con el posicionamiento de nuestra fruta premium en programas con clientes estratégicos. Los volúmenes y calidad de mandarina en Uruguay sufrieron una caída como consecuencia del evento climático que afecto a nuestras plantaciones en noviembre de 2020.

En Perú, la cosecha de palta presenta volúmenes similares a los de junio 2020, con buenos niveles de productividad por hectárea y excelentes rindes de exportación. Los niveles de precios son inferiores a los del primer semestre del año anterior debido a una mayor variedad de calibres, pero se espera un nivel de facturación similar compensado por mayores volúmenes exportables. En la campaña de uva de mesa de otoño, si bien son volúmenes marginales para este cultivo, hemos triplicado los volúmenes de exportación.

En cuanto al negocio de ingredientes naturales, en el segundo trimestre del año es el pico de molienda y se comienza con los despachos. Se incrementó el volumen de venta de aceite en un 35% con relación a junio 2020, mientras que los volúmenes de cáscara deshidratada y de jugo cayeron un 48% y 12% respectivamente. Nuevamente es importante destacar que durante el año 2020 se despachó gran parte del inventario de producto que la compañía había generado en campañas anteriores, lo que explica el tenor de las variaciones. El mercado de la cáscara enfrenta una escasez de oferta y el mercado de jugo una disminución en la demanda.

De este modo, los precios promedio de la cáscara deshidratada y del aceite están en alza mientras que los de jugo sufrieron una caída con respecto a junio 2020.

Los niveles de molienda fueron similares al mismo período de 2020. Es importante destacar que los niveles de producción se ajustaron a los nuevos niveles de demanda y que, por lo tanto, no esperamos un efecto como el del año 2020 en el cual los resultados del negocio de ingredientes naturales se vieron impactados el efecto de la venta de volúmenes pertenecientes a stock del año 2019 con margen negativo.

El segmento de foodservice comenzó lentamente su recuperación, especialmente en el hemisferio norte, pero la demanda global de ingredientes naturales aún continúa impactada por la caída en el consumo proveniente de las medidas de aislamiento preventivo ante el COVID 19 en otras regiones.

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 63 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 recientemente de palta y uva de mesa. 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 negocios 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 extensa trayectoria en el mercado del limón, la cual le permitió adquirir know-how y desarrollar relaciones comerciales con clientes globales, sobre las cuales se apalanca para expandir su negocio a cítricos dulces, paltas, uvas de mesa y eventualmente a otras frutas y verduras.

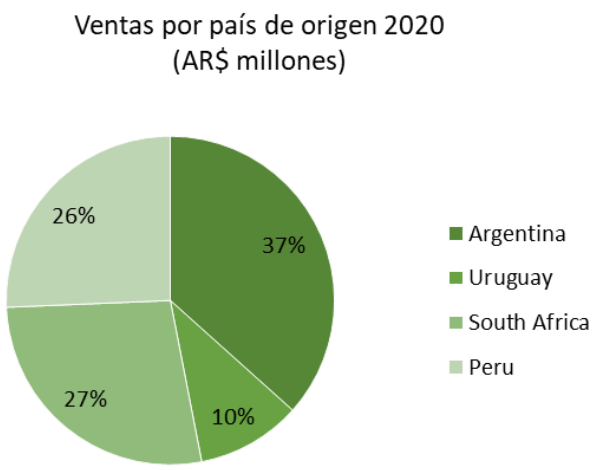
La Sociedad cuenta con un modelo de negocios integrado con operaciones estratégicamente ubicadas en los principales países productores y exportadores de cítricos en el hemisferio sur. Esto le permite tener una posición de liderazgo en el mercado de cítricos frescos en contra estación, y de productos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

La producción en múltiples orígenes le 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, lo cual 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.

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, Sudáfrica y Perú. Está posicionada como la principal exportadora argentina de limón, la principal exportadora de mandarinas desde Perú, y una de las principales exportadoras de cítricos desde Uruguay y Sudáfrica; la Sociedad exporta en promedio unas 150 mil toneladas de fruta fresca al año, con una oferta equilibrada entre limón y cítricos dulces (mandarinas, naranjas y pomelos). Asimismo, San Miguel produce y exporta Uva de Mesa y Palta desde Perú.

Estado de situación patrimonial consolidada

Estado de situación patrimonial				
en millones de AR$	30.06.2021	30.06.2020	Variación vs. 2020	%
ACTIVO				
ACTIVO NO CORRIENTE				
Propiedad, planta y equipos	36.697	28.755	7.943	*27,6%*
Participación en asociadas	552	349	203	*58,0%*
Otros activos no corrientes	1.046	865	180	*20,8%*
Total Activo No Corriente	**38.295**	**29.969**	**8.326**	***27,8%***
ACTIVO CORRIENTE				
Inventarios	10.108	8.140	1.968	*24,2%*
Activos biológicos	7.112	6.001	1.111	*18,5%*
Otros créditos	5.249	4.102	1.147	*28,0%*
Créditos por ventas	1.156	1.046	110	*10,5%*
Otros activos financieros	557	80	478	*599,6%*
Activos mantenidos para la venta	388	255	133	*0,0%*
Efectivo y equivalentes de efectivo	1.012	2.671	-1.659	*-62,1%*
Total Activo Corriente	**25.582**	**22.295**	**3.288**	***14,7%***
TOTAL DEL ACTIVO	**63.877**	**52.264**	**11.613**	***22,2%***
PATRIMONIO NETO	20.521	18.422	2.099	*11,4%*
PASIVO				
PASIVO NO CORRIENTE				
Préstamos	15.508	12.887	2.621	*20,3%*
Pasivo diferido por impuesto a las ganancias	5.466	3.833	1.633	*42,6%*
Otros pasivos no corrientes	157	182	-25	*-13,5%*
Total Pasivo No Corriente	**21.131**	**16.902**	**4.229**	***25,0%***
PASIVO CORRIENTE				
Cuentas por pagar	5.932	4.144	1.788	*43,1%*
Préstamos	14.381	10.990	3.391	*30,9%*
Otros pasivos corrientes	1.912	1.805	106	*5,9%*
Total Pasivo Corriente	**22.225**	**16.939**	**5.286**	***31,2%***
TOTAL DEL PASIVO	**43.356**	**33.842**	**9.515**	***28,1%***
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	**63.877**	**52.264**	**11.613**	***22,2%***

San Miguel

Resumen de resultados – Período acumulado hasta junio 2021

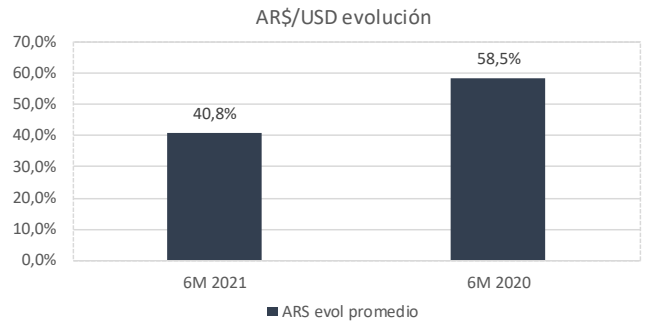
Anexo I – Información sobre volúmenes

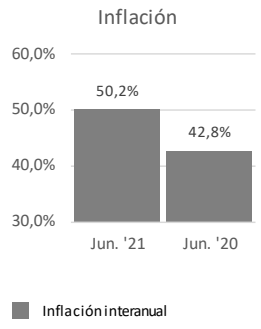
	Toneladas de Fruta	1T 20	2T 20	3T 20	4T 20	Total 2020	1T 21	2T 21	3T 21	4T 21	Total 2021
Volumen ingresado al sistema	**Producción Propia**										
	Argentina	3.736	102.807	31.464	-	138.007	9.261	66.902			76.163
	Uruguay	671	16.035	13.505	7.712	37.923	-	21.049			21.049
	Sudáfrica	827	17.833	18.924	11.898	49.481	-	17.766			17.766
	Peru	2.089	9.055	29.043	10.447	50.634	2.081	11.074			13.154
	TOTAL	**7.323**	**145.729**	**92.936**	**30.057**	**276.045**	**11.342**	**116.791**	**-**	**-**	**128.132**
	Productores Estratégicos										
	Argentina	2.627	54.305	18.566	-	75.498	933	81.400			82.333
	Uruguay	-	1.007	5.455	108	6.571	-	1.034			1.034
	Sudáfrica	72	32.289	19.549	4.060	55.970	120	15.313			15.433
	Peru	-	-	-	-	-	-	745			745
	TOTAL	**2.699**	**87.601**	**43.571**	**4.169**	**138.039**	**1.053**	**98.492**	**-**	**-**	**99.545**
Volumen de Molienda	**Procesamiento Propio**										
	Argentina	**2.835**	**120.811**	**60.316**	**-**	**183.962**	**3.396**	**122.237**			**125.633**
	Procesamiento en JV's										
	Uruguay	-	8.680	15.897	-	24.577	-	15.287			15.287
	Sudáfrica	-	35.216	51.383	-	86.599	-	25.519			25.519
	TOTAL	**2.835**	**164.707**	**127.596**	**-**	**295.138**	**3.396**	**163.043**	**-**	**-**	**166.439**
Volumen comercializado	**Exportaciones de fruta fresca**										
	Argentina	305	22.559	5.887	866	29.617	160	24.203			24.363
	Uruguay	-	6.181	11.231	583	17.995	-	4.904			4.904
	Sudáfrica	-	29.118	54.005	1.471	84.593	224	21.845			22.069
	Peru	-	7.435	23.653	7.926	39.014	127	9.669			9.796
	TOTAL	**305**	**65.293**	**94.776**	**10.845**	**171.220**	**511**	**60.621**	**-**	**-**	**61.132**
	Exportaciones de productos idustriales (en ton. de prod. Ind.)										
	Aceite	35	81	519	492	1.127	8	187			195
	Jugo	1.204	3.077	4.577	5.108	13.966	1.345	1.498			2.843
	Cáscara	794	1.404	3.146	5.024	10.368	291	824			1.115

Anexo II – Evolución de tipo cambio e inflación

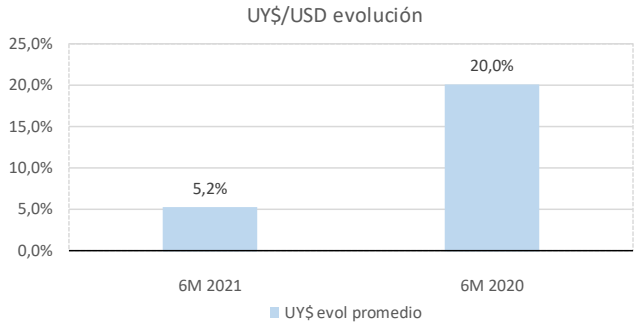
(2° trimestre – 12 meses corridos)

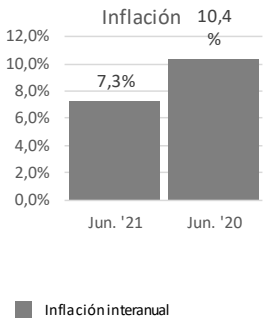
Argentina



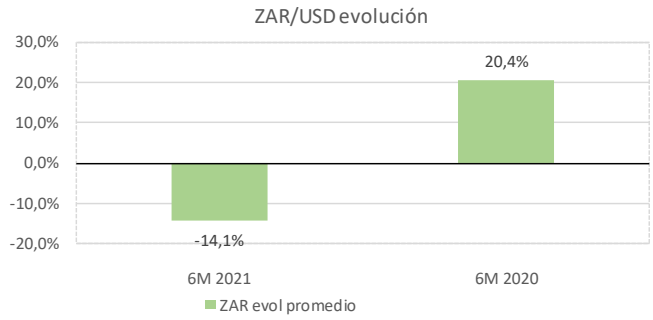


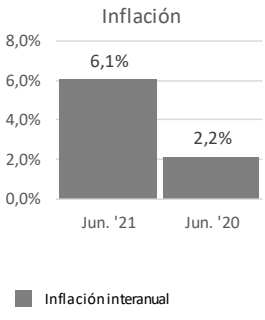
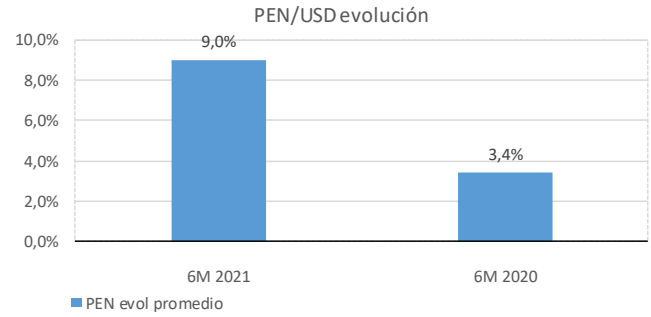
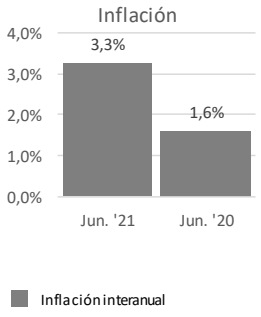
Uruguay





Sudáfrica





Perú