

The logo consists of a stylized white emblem on the left, featuring a circular design with interlocking loops, and the brand name "San Miguel" in a white, italicized serif font to its right.

San Miguel



Disclaimer

ESTA PRESENTACION PODRÁ CONTENER CIERTAS DECLARACIONES O AFIRMACIONES RELACIONADAS CON HECHOS FUTUROS (“DECLARACIONES SOBRE EL FUTURO”). DICHAS DECLARACIONES SOBRE EL FUTURO SE REALIZAN EN BASE A SUPUESTOS O PRESUNCIONES QUE A LA FECHA EN QUE LAS MISMAS SON REALIZADAS SON RAZONABLES Y PROBABLES, DE ACUERDO A CRITERIOS NORMALES QUE LA SOCIEDAD TIENE EN EL CURSO ORDINARIO DE SUS NEGOCIOS. DICHAS DECLARACIONES SOBRE EL FUTURO NO DEBEN INTERPRETARSE COMO UNA GARANTÍA SOBRE LA OCURRENCIA DE TALES HECHOS NI IMPORTAN UNA ASEVERACIÓN DE CERTEZA RESPECTO DEL FUTURO, Y EN CONSECUENCIA, LA SOCIEDAD NO SERÁ RESPONSABLE SI LOS EVENTOS FUTUROS RESULTAN DISTINTOS A LAS PROYECCIONES REALIZADAS POR LA SOCIEDAD.



Agenda

Nuestros pilares, nuestro futuro

02

1 Nuestra Historia

- +60 años en industria citrícola.

2 Accionistas y Mercado de Capitales

- Acceso probado al mercado de capitales.
- Accionistas con solidez y amplia trayectoria.

3 Negocio y Clientes

- Líder en exportación y procesamiento de cítricos.
- Clientes de primer nivel en más de 60 países.

4 Sustentabilidad

- Foco en Objetivos de Desarrollo Sostenible propuestos por Naciones Unidas
- Primer emisor de obligaciones negociables vinculadas a la sustentabilidad.

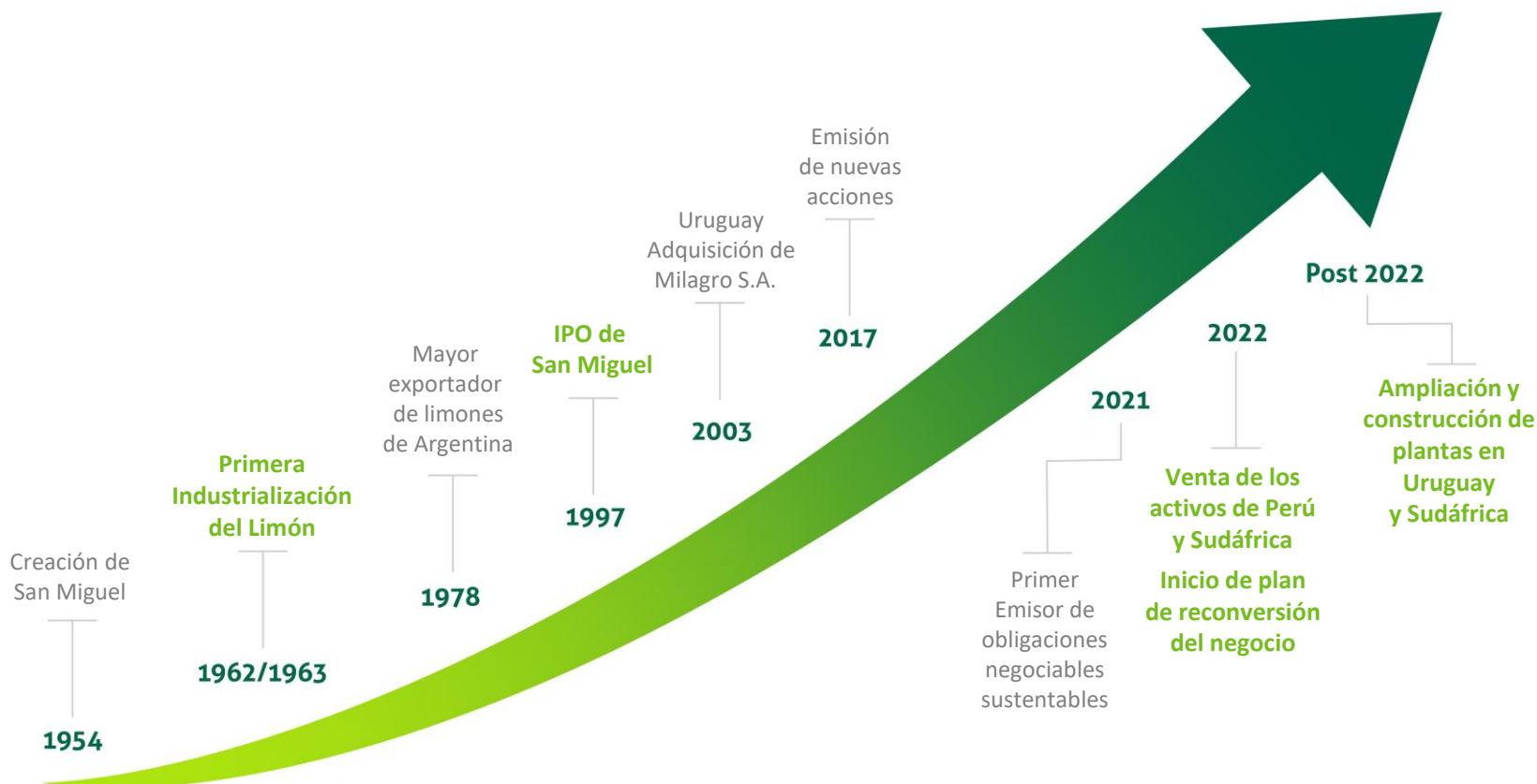
5 Reconversión Estratégica

- Reconversión hacia un negocio de alto valor agregado y baja volatilidad.
- Know-how y plan de infraestructura para implementar un negocio de alto margen.
- Proceso de reducción de deuda neta.



1 Más de 60 años de experiencia en el mercado citrícola

03





2 Exitoso Track-Record en el Mercado de Capitales y Accionistas de reconocida trayectoria

04

Mercado de Capitales

- Oferta pública de acciones ("IPO") en el 1997.
- Obligaciones Negociables (ONs) desde 2014.
- Nuevas Acciones y el ingreso al régimen de oferta pública de las mismas ("Follow On") en 2017.

Accionistas

- En 2007 las familias Otero Monsegur y Miguens Bemberg ingresan como accionistas controlantes. Ambas familias integran el comité ejecutivo.
- Hoy el grupo de control, integrado por ambas familias, posee el 54% de la tenencia accionaria y el 83% de los derechos de voto.
- Algunas de las empresas donde los accionistas tienen participación:



ONs	Monto AR\$	Monto USD	Estatus	Vencimiento
Serie I	-	20.000.000	Pagada	Oct - 18
Serie II Clase A	-	8.161.543	Pagada	Nov- 16
Serie II Clase B	61.309.502	-	Pagada	Dic - 15
Serie III Clase A	653.060.314	-	Pagada	Dic - 20
Serie III Clase B	-	11.147.177	Pagada	Dic - 20
Serie III Clase C	-	17.761.051	Pagada	Dic - 20
Serie IV	-	40.000.000	Pagada	Dic - 21
Serie V Clase A	-	15.000.000	Pagada	Feb - 22
Serie V Clase B	-	45.000.000	En circulación	Feb - 24
Serie VI	-	50.006.468	En circulación	Mar - 23
Serie VII	-	50.000.000	En circulación	Ene - 24



Accionistas	% acciones	%votos
Familia Miguens Bemberg	30%	44%
Familia Otero Monsegur	24%	39%
ANSES	26%	10%
Oferta Pública	20%	7%
Total	100%	100%



Vinculadas a la sustentabilidad



3 Modelo integrado que nos permite liderar el mercado mundial del limón apoyados por clientes de primer nivel

05

San Miguel en números

 **+5.000**
HECTÁREAS PLANTADAS*

 **+6.000**
COLABORADORES

 **+1.500**
PROVEEDORES Y
PRODUCTORES DE FRUTA

 **290**
PRODUCTOS DE CONSUMO
MASIVO CONTIENEN NUESTROS
ALIMENTOS PROCESADOS

 **USD 115 MM**
EN VENTAS GLOBALES**

 **14%**
PROCESAMIENTO MUNDIAL
DE LIMÓN

 **2** PLANTAS DE EMPAQUE
2 PLANTAS DE PROCESAMIENTO
2 PROYECTOS DE PLANTAS DE
INGREDIENTES NATURALES (UY Y SA)

330K Tn
CAPACIDAD DE
PROCESAMIENTO*

Principales Clientes

ambev

Auchan

BRITVIC
vita - américa


Carrefour

Coca-Cola

DANISCO

DANONE


DÖHLER
MILK - FIBER - BAKERY - BEVERAGES

Dr Pepper
FRUIT FLAVORS

«DUPONT»

E
EDEKA

El Corte Inglés

EROSKI

Firmenich

FritoLay

KAGOME
おろし、おろし、おろし

LIDL

MERCADONA

metro

M
MORRISONS

Nestlé
PROFESSIONAL

ORANGINA

Pão de Açúcar

PARKNSHOP

pepsi

POKKA

TESCO

Walmart

* Algunos incluyen partnerships con socios estratégicos

** Ventas totales año 2021 sin incluir Perú y Sudáfrica



3 Proveedor de elección del mercado internacional, llegando al mundo desde distintos países

06



Más del **95% de los ingresos** de San Miguel proviene de **exportaciones** en moneda extranjera **con clientes de primer nivel** en más de 60 países.



4 La sustentabilidad de nuestras operaciones crea valor económico, social y ambiental

07

Estrategia de sustentabilidad

Utilizar responsablemente los recursos naturales

- Uso eficiente del agua • Gestión de efluentes
- Gestión de residuos • Manejo sustentable del suelo.
- Protección de la biodiversidad
- Eficiencia energética, cambio climático y conservación del ecosistema agricultura sustentable.

Acompañar el desarrollo de las comunidades en nuestro ámbito de actuación

- Educación • Nutrición • Vivienda

Ética y transparencia en la gestión empresarial

- Estrategia del negocio a largo plazo
- Competencia justa • Respeto por los derechos Humanos.



Interpretar las necesidades de nuestros clientes y satisfacerlas con integridad

- Fomento de hábitos de vida saludables (fruta fresca cítrica)
- Atención al cliente seguridad alimentaria

Contribuir con nuestra red de proveedores en el desarrollo sostenible de su negocio

- Evaluación y desarrollo de proveedores
 - Lucha con el trabajo infantil
- Promoción de la responsabilidad social en la cadena de suministro

Desarrollar a las personas en sus dimensiones humana y económica

- Atracción, desarrollo y retención del talento conciliación, trabajo y vida personal salud y seguridad ocupacional.
- Diversidad e igualdad de oportunidades
- Gestión del personal temporario



SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



4 Acción por el clima

Plan de 10 años en Argentina

08



Implicará

Avances en 2021

1 Energías Renovables



66% promedio de nuestra energía en el complejo industrial Famaillá.

Con esto ahorramos 74.000 tons Co2

- ✓ Primer bono en Argentina vinculado a la sustentabilidad. Compromiso de un KPI de energía renovable.
- ✓ Reconocimientos: SAP ESG Hackaton, British Chamber en Argentina.

2 Bosques Nativos



61% de nuestra tierra está protegido como bosque nativo.

Esto significa capturar 371.400 tons Co2

- ✓ Monitoreo de fauna y flora + calidad del ecosistema acuático.
- ✓ Caspinchango Reserva Natural privada +4.000 hectáreas.

3 Inventario Gases Efecto Invernadero Protocolo GHG



Alcance global de vivero a puerto.

- ✓ Se conformó el Grupo de Mejora de Eficiencia Energética en Tucumán.
- ✓ 15% de mejora de eficiencia energética en el complejo industrial Famaillá.
- ✓ 70% de biogas reutilizado para mejorar el proceso de la planta de tratamiento de efluentes.



5 Nuestra reconversión estratégica: Foco en ingredientes naturales

09



Clientes primer nivel

Perfil de accionistas

Experiencia +60 años

Trayectoria mercado
de capitales

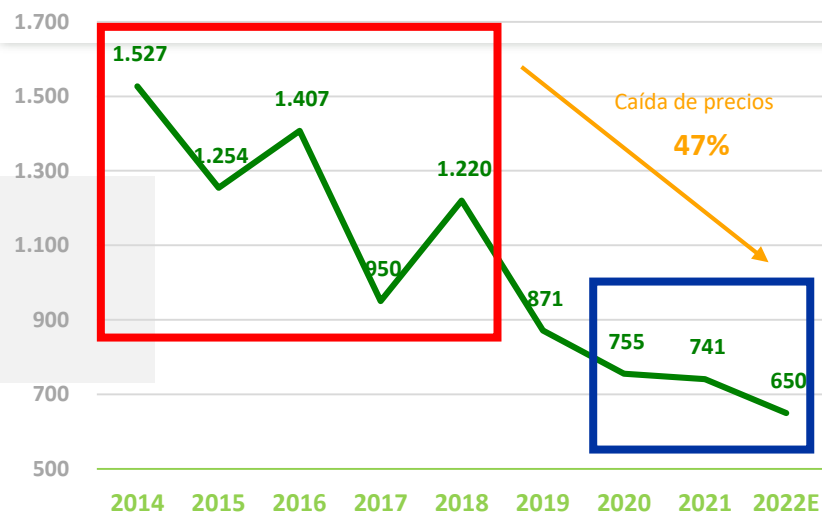


5 Evolución de Precios de Fruta Fresca vs. Ingredientes Naturales

10

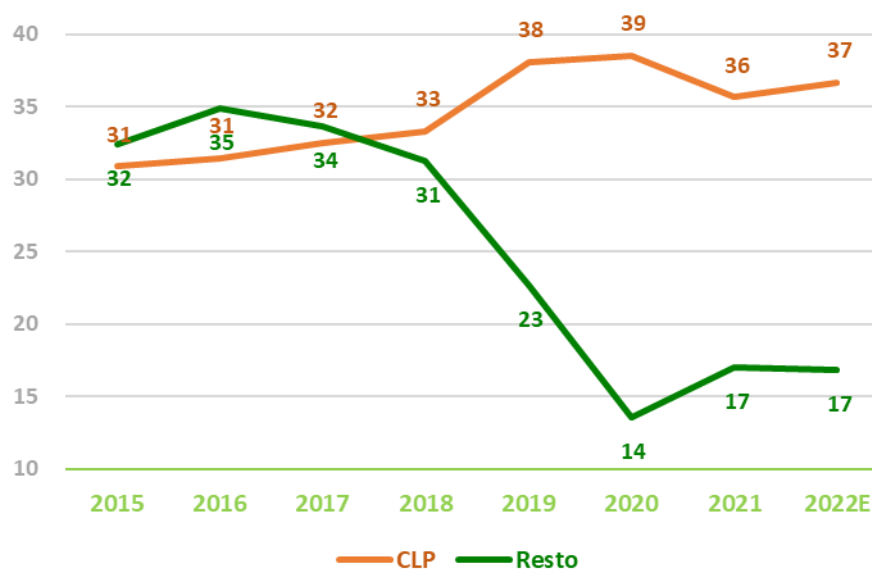
- Los precios promedio del limón durante 2014/2018 fueron de USD 1.270/tn. Solo un año estuvieron debajo de los USD 1,200
- Luego se evidencia una significativa baja debido a una alta oferta de fruta principalmente por mayores plantaciones en todo el mundo.
- Baja en el precio del limón: 47%
- Se estima que los precios seguirán esta tendencia los próximos 3/4 años, afectados también por el incremento en costos logísticos.

Limón fresco (USD/tn)



- El negocio industrial ha sufrido una baja mucho menor a la de la fruta, principalmente por la posibilidad de contar con contratos de largo plazo.
- En el caso del aceite, los contratos de LP se mantuvieron estables y redujeron el impacto de caída de precios en el mercado.

Aceite Esencial De Limón ('000 USD/Tn) - Ctos LP vs Resto



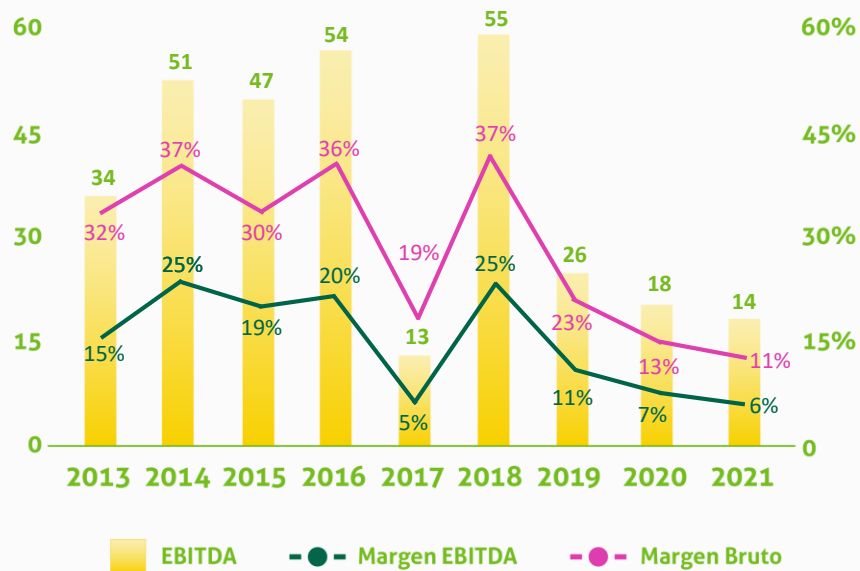


5 Fortalecimiento de la Estructura de capital

11

Generación de flujos de fondos

En millones de USD



Caída del EBITDA producto de una baja en el precio del limón, principalmente por mayores plantaciones en todo el mundo.

Situaciones que no deberían continuar en el futuro:

a) atraso cambiario; b) extra costo logístico; c) riesgo agrícola

Evolución de deuda financiera

En millones de USD



(*) No incluye deuda financiera neta de Perú y Sudáfrica.

(**) Estimación al 30.09.22

Reducción exitosa de la deuda financiera neta.



5 Reconversión Estratégica a un Negocio de Valor Agregado

12



Fruta fresca

USD 40 M **(9.5%)**

VENTAS 2021

MARGEN 2021

- Bajo valor agregado.
- Márgenes negativos por los próximos años.
- Alto riesgo en manejo de productos perecederos.
- Operación con altos costos operativos y estructurales.

Decisión: Salida del negocio



Ingredientes naturales

USD 75 M **6.0%** **+25%**

VENTAS 2021

MARGEN 2021

MARGEN
CONTRATO
LARGO PLAZO

- Alto valor agregado.
- Mayor rentabilidad.
- Contratos de largo plazo con clientes AAA.
- Simplificación de la operación, llevando a menores costos operativos y estructurales.

Decisión: Enfoque en Ingredientes Naturales

**Cifras excluyen las unidades de Perú y Sudáfrica vendidas en 2022*



5 Venta de Perú y Sudáfrica en línea con estrategia de salida de Fruta Fresca

13

Objetivo

- 1- Focalizar en el desarrollo de proyectos industriales de ingredientes naturales.
- 2- Fortalecer la estructura de capital y sustentabilidad del negocio a largo plazo.

Beneficios

Mayor rentabilidad Y sostenibilidad A largo plazo

- 1- Financiar los proyectos Industriales en Uruguay y Sudáfrica, necesarios para el cambio estratégico.
- 2- Reducción del negocio de fruta fresca y aumento de contratos de ingredientes naturales.

Liquidez

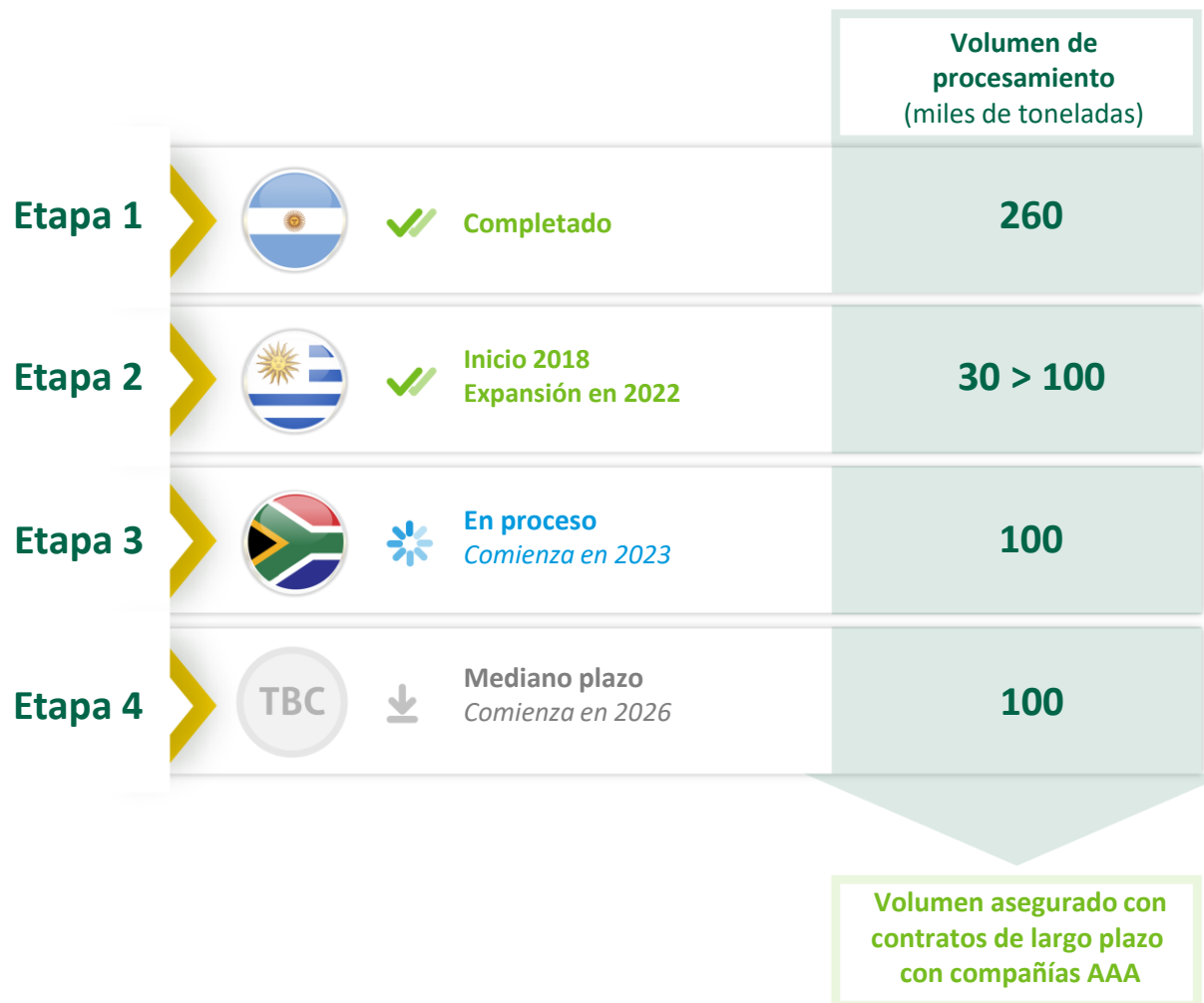
- 1- Asegurar Capital de Trabajo y Capex para las campañas 2022/2023
- 2- Reducir la deuda financiera neta.

**Ingresos por
ventas de Perú
Y Sudáfrica:
US\$95 mm**



5 San Miguel apunta a crecer y diversificarse mundialmente en ingredientes naturales

14





5 Perspectivas futuras

15

2023/25

Foco en rentabilidad y sostenibilidad a largo plazo

- Nuevos contratos de largo plazo con clientes industriales de primer nivel con volúmenes incrementales.
- Precios y márgenes incrementales y más estables.
- Limita exposición a precios de *commodities*.
- Reducción sustancial de SG&A.
- Incremento de capacidad de procesamiento industrial. Nuevas plantas en Sudáfrica y Uruguay relacionadas con contratos de largo plazo con clientes industriales.

+100%
de capacidad de
procesamiento industrial

+100%
por nuevos contratos a
largo plazo

USD 55MM
CAPEX estimado

¡Muchas Gracias!

