

**Ej****Nº 988739**

ESC. FEDERICO MARIA PEREZ DEL CASTILLO CHIAPPARA - 10782/1

82

CITRÍCOLA SALTEÑA S.A.

Memoria del ejercicio finalizado el 31/12/2010

El Directorio de la Sociedad somete a consideración de los Sres. Accionistas; los Estados de Situación Patrimonial, de Resultados y el Proyecto de Destino de los Resultados correspondiente al ejercicio cerrado el 31 de diciembre de 2010.

Exponemos a continuación los aspectos más relevantes relacionados a la gestión de la empresa durante el período.

Producción

Luego de la primavera del 2009 y comenzado el verano, todo apuntaba a una campaña 2010 con muy buen índice de productividad por hectárea, pues la compañía venía de un año con productividades por debajo de la media y, salvo excepciones, no se había sufrido ningún "estrés climático", sino todo lo contrario, habiéndose sino que se verificó muy buen volumen de lluvias en épocas determinantes para el desarrollo de la producción.

Esto se vio confirmado en la realidad, alcanzándose 107.000 toneladas de fruta entre propia y de terceros (un 35 % de aumento respecto a la zafra 2009), pero, además, con un buen rendimiento de calibres, a excepción de la Valencia, que al tener un exceso de kilos y pocas horas de sol en su fase de mayor crecimiento (marzo-abril), generó un porcentaje de fruta que quedó fuera de calibre.

En cuanto al desarrollo de nuevas variedades, la empresa ha mantenido su estrategia tanto en reconversión de plantaciones antiguas, así como en el desarrollo de variedades nuevas, y en algunos casos patentadas, algunas de las cuales ya han cumplido satisfactoriamente los plazos de cuarentena y han sido liberadas por el Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca. Esto nos permitirá comenzar ya en la primavera del 2011, por ejemplo, con plantaciones y re-injertos en campo de algunas de esas variedades patentadas.

Este plan determina que aproximadamente 30% del gasto agrícola de la compañía sea dirigido a inversiones por este concepto, o "plantas jóvenes".

También se ha mantenido el plan de inversiones respecto a los sistemas de riego localizado e infraestructura para fuentes de agua, habiéndose invertido en el presente ejercicio unos US\$ 325.000.

En cuanto a la calidad - a pesar de que las lluvias siempre atentan contra la calidad cosmética y ayudan al desarrollo de plagas - se ha logrado mantener en esta zafra un alto porcentaje de fruta exportable, alrededor del 60%. El 2010 fue un año de fruta con muy alto índice de azúcar en prácticamente todas

las variedades, reflejándose en un menor rendimiento luego en la fábrica de jugos (Nolir) en la relación kilo de fruta por kilo de jugo.

Cosecha y empaque

Estos dos son los sectores que representan la mayor incidencia de costos variables de la compañía, teniendo un alto impacto en la cadena de valor de nuestro producto.

El principal factor de costo de la cosecha es la mano de obra. En materia de ajustes salariales, se mantuvieron las pautas que estaban estipuladas ya en la zafra anterior, y con índices de inflación similares, repitieron un nuevo efecto para 2010 similar al ocurrido en 2009, con aumentos nominales - por hora trabajada - superiores en 2 puntos porcentuales a la inflación del periodo.

Este nuevo incremento por sobre el IPC, sumado al efecto de un tipo de cambio declinante - equivalente por sí solo a un efecto interanual 2009/2010 de un 13 % de aumento en dólares para los costos originados en moneda nacional - han aumentado entre ambos el impacto de los costos de mano de obra medidos en dólares, nuestra moneda funcional.

Es indudable que este aumento ha sido importante para la cosecha, pero aquí la estrategia empleada por la compañía para su mitigación es tener una producción en campo de más kilos por hectárea y una densidad de plantación más alta por hectárea, que signifique un tamaño de árbol más pequeño, con una distribución de producción más homogénea. De esta forma, se genera una logística de cosecha año a año más eficiente, para diluir ese aumento de los costos de mano de obra.

En el empaque, si bien el aumento de costo por hora del factor mano de obra es igual, son más los factores que inciden tanto en el costo como en la gestión. Agregado al fuerte *know how* que posee la empresa en este sector, hoy también se cuenta con tecnología que permite mejorar fuertemente la productividad por persona y es así que al igual que con los riegos en las quintas, todos los años se destina una línea de inversión de, aproximadamente US\$ 300.000, según la maquinaria, incorporando para la zafra 2010 sistemas de volcado automático, robots de encajonado automático para cajas *plató* y máquinas para el encajonado en cajas telescópicas.

A través de estas maquinarias, se ha producido en 2010 unas 450.000 cajas, equivalentes a unas 7.000 toneladas de fruta de exportación.

Para tomar un dato relevante y comparando septiembre 2010 contra el mismo mes de 2009, mes normalmente de alto volumen, hemos pasado de una producción por persona por hora de 66 kilos en el 2008 a 85 kilos en el 2010.



Ej

Nº 988740



84

Este seguirá siendo uno de los focos de mayor esfuerzo pues, también aquí, tanto la mano de obra como los insumos (papel, cartón, madera, energía eléctrica, combustible, etc.) han venido incrementándose año a año.

Mercados

Desde el punto de vista comercial, siempre se ha separado la zafra en tres períodos bien marcados: el primero de mandarinas Satsumas y Clementinas, el segundo de limones, naranja de mesa y mandarina de media estación, y el tercero y último en el cual resaltan la naranja Valencia y las mandarinas tardías.

Al comienzo de la zafra 2010 se generó una expectativa desmedida debido al cierre de la campaña española con muchos problemas, especialmente, un exceso de lluvias en la zona de Andalucía que había afectado la madurez de las variedades tardías, previéndose, por lo tanto, que España terminaría antes de lo previsto la comercialización de sus mandarinas en Europa.

Al haber un corte repentino de los *stocks*, todos los operadores, tanto distribuidores de supermercados como de mercado tradicional, tomaron coberturas exageradas, disparando los precios en el mercado y alentando a que - sobre todo desde Argentina - se cargaran volúmenes mayores a los que un mercado modelo como es el Europeo puede consumir.

Eso generó luego que se corrigieran los *stocks* especialmente en la mandarina Satsuma, para la cual los mercados genuinos son básicamente Escandinavia y Reino Unido, alentando un colapso de varias semanas tanto en precio como en volumen. Esto se tradujo en pérdidas a los exportadores del Río de la Plata y ha motivado reflexión en los principales operadores para que en el año 2011 puedan evitarse innecesarias saturaciones de mercado.

Este efecto puede verse en la Satsumas Owari, en las que de 6.000 toneladas exportadas en el 2009 se pasó en el 2010 a 4.800, a un 24% menos de valor, significando US\$ 1:600.000 menos de ingresos con respecto al año anterior, siendo un año de mayor producción y, por tanto, verificando un doble impacto en la combinación volumen y precio.

Todo lo contrario sucedió en la segunda parte de la campaña, tanto la naranja de mesa y especialmente el limón, en los que se alcanzaron niveles de precio muy buenos - en el caso del limón, récord - y dada una muy buena regulación de la oferta el mercado nunca se vio afectado.

En la naranja Valencia, si bien se recuperó volumen, el precio promedio no colmó las expectativas dado el exceso de kilos ya comentado, que hizo que la media del calibre fue más pequeña que la que demanda el mercado.



Ej

Nº 988741



85

El total exportado en fresco fue de 60 mil toneladas, significando un 29 % más que en 2009. Sin embargo, esta variación positiva por volumen se vio afectada alguna variación negativa por precio antes mencionada, arrojando un neto de 28 % más en la facturación total y un 1% menos en el precio FOB promedio por tonelada. Esto debe resaltarse como positivo, si se considera que los fletes marítimos supusieron un aumento de costo por tonelada a cargo del cliente de unos US\$ 63, al pasar de US\$ 2.000 por contenedor en 2009 a US\$ 3.500 en 2010.

Corresponde resaltar, que se mantiene nuestro tradicional buen posicionamiento en cuanto a nuestra cartera de clientes, con nombres como Wal-Mart, Albert Heijn, Mercadona, Aldie, Tesco, Kesko, etc.

Inversiones

Han sido importantes los pasos que se han dado dentro del plan estratégico de la compañía en este año en lo relativo a las inversiones destinadas al desarrollo de productos para el consumo masivo.

Parte de las mismas consistieron en el desarrollo e instalación de una planta aséptica con envasadoras de *tetrapack* de 1kg y 250 gramos en la planta de Salto, la cual ya ha sido finalizada y aprobada por la firma "Tetrapack" en el proceso aséptico. La capacidad instalada en kilos, si tomamos 2 turnos diarios de 8 horas, es de unos 30 millones de kilos al año. Los productos desarrollados comprenden jugos de naranja y distintos sabores de frutales en la línea jugos, y salsa de tomate natural y de base concentrado.

También se instalará una planta de envasado para línea PET - esta exclusivamente para jugo - la cual en el segundo trimestre del 2011 estará en el mercado con una capacidad instalada de aproximada 10 millones de litros.

Por otra parte, en el sur se ha instalado una planta completa para producción de tomate pelado y cubeteado en latas y se instalará una máquina ya comprada, de *tetrapack* de medio kg que, en principio, se usará exclusivamente para el segmento tomate.

Todo esto ha significado un gran esfuerzo, pero también un gran paso en la diversificación e industrialización de la compañía y su negocio de cara al futuro.

Finanzas

Durante el primer semestre de 2009, los valores de referencia con el dólar habían sido de 1,33 para el euro y de 1,54 para la libra, pero ya en el segundo semestre habían bajado a 1,25 para el euro y a 1,45 para la libra.

a 1,59. Sin embargo, los valores para el 2010 vuelven a situarse en un promedio de 1,33 y 1,55, para euro y libra, respectivamente, y con caídas en el año de un 7,5 % y 4,2% respectivamente. Peor aún: el arbitraje del euro en el cuatrimestre mayo-agosto 2010, central de zafra, fue de 1,26 (-12,4% sobre diciembre 2009), y el arbitraje de la libra en el mismo cuatrimestre fue de 1,51 (- 5,9 % sobre diciembre 2009).

En cuanto al dólar, si bien en el año 2010 se apreció en un 2,37 % medido de punta a punta, en realidad los promedios de los valores de fin de cada mes pasaron de 22,6 en 2009 a 20,0 en 2010. Esto significó por sí mismo un 11,6 % de encarecimiento de los costos nominados en pesos, que en realidad, dada la estacionalidad de nuestras actividades, representó aproximadamente un incremento del 13 %.

Ambos efectos cambiarios, el primero sobre los ingresos por exportaciones, y este último impactando sobre los costos operativos en pesos de bienes y servicios no transables, tales como la mano de obra, los combustibles, los fletes y las tarifas públicas - aún sin considerar los aumentos nominales - han incidido fuertemente para que no se reflejara en todo su vigor el aumento en toneladas producidas y vendidas.

Se ha seguido presionando sobre los costos de mano de obra sistematizando tareas y bajando la cantidad de horas dedicadas a trabajos no críticos en las áreas agrícolas y en sectores de mantenimiento.

En lo que respecta al precio del petróleo, que afecta a los combustibles, a los fletes internacionales y locales así como el valor de los agroquímicos, sufrió un incremento de casi un 30 % en dólares entre el promedio 2009 y el promedio 2010, pero en un proceso ininterrumpido de crecimiento que marcó un aumento de un 114 % medido de enero 2009 a diciembre 2010.

Esta tendencia no fue sin embargo trasladada en su totalidad al precio local de los combustibles, en especial el gasoil cuyo precio en dólares pasó de US\$ 1,21 por litro en 2009 a US\$ 1,39 en 2010, lo que permitió cierta mitigación sobre los costos del sector agrícola donde se da un alto consumo de combustibles y también en los precios de los fletes.

En el caso de los productos específicos para quintas (fertilizantes, fitosanitarios, herbicidas, etc.), han significado un aumento de US\$ 500.000 entre 2009 y 2010, pero volviendo a niveles similares a 2008, luego de un 2009 con condiciones climáticas que favorecían la sanidad por la escasez de agua en las plantaciones.

En cuanto a las cajas de cartón, costo variable ligado directamente al volumen de la exportación, sus precios subieron en el mercado internacional un promedio del 5%.

**Ej****Nº 988742**

87

El nivel de los pasivos financieros, netos de disponibilidades, al cierre del 2010 tuvo un significativo aumento con respecto al cierre del año anterior (2009: US\$ 20:2 - 2010: US\$ 23:1), resultado de la fuerte inversión en bienes de uso y capital de trabajo necesarios para los nuevos negocios de consumo masivo a lanzarse en 2011: productos industrializados derivados del tomate, y jugos de citrus prontos para beber, que como se ha mencionado antes, prometen aportar un interesante margen de contribución y complementariedad de negocios a la línea tradicional de citrus fresco.

Se ha profundizado la política de mantener a la compañía estructuralmente financiada - acorde con la naturaleza del negocio - en lo posible con líneas a largo plazo, pasando de una relación de pasivo financiero de largo plazo sobre pasivo financiero total neto de disponibilidades, del 43 % en 2009, al importante 65 % en 2010. Este cambio de posición es más acorde al nivel de las inversiones de largo plazo que se han tenido que realizar por la compañía y ayuda a descomprimir el nivel de exigencias del flujo de caja.

Responsabilidad Social de la Empresa (RSE)

A partir de la definición de la Responsabilidad Social de la Empresa (RSE) como el sistema de gestión de los negocios basado en el respeto por las personas, los valores éticos, la comunidad y el medio ambiente, Citrícola Salteña S.A. (CSSA), empresa que es socia fundadora de DERES (entidad que nuclea a empresas que se gestionan con criterios de RSE) desarrolla su actividad empresarial alineando sus objetivos económicos financieros básicos con objetivos sociales y medio ambientales.

Los accionistas y el directorio de la compañía, coherentes con esta definición, promueven políticas de crecimiento con una clara proyección de mediano y largo plazo que aseguren su sustentabilidad, conscientes de la responsabilidad que implica ser líder en una actividad como lo es la citricultura, que tiene como una de sus características más resaltables el uso intensivo de la mano de obra.

Compromiso con el personal

El Grupo Caputto se ha caracterizado históricamente por el desarrollo de nuevas plantaciones con variedades cítricas cuya producción y cosecha ocupa gran parte del año, siendo la ocupación de personal promedio durante 2010 de 2.061 funcionarios, de los cuales 820 son su plantilla permanente y 1.241 zafrales, debiendo tenerse en cuenta que se trata de la zafra más larga dentro de la actividad agrícola (marzo-octubre), lo cual se refleja en que si tomamos los meses centrales (abril-septiembre), la ocupación promedio resultó ser de 2.541 funcionarios.

La preocupación por el mantenimiento de las fuentes de trabajo y la mejora de las condiciones laborales ocupa un lugar muy importante y por ello la

empresa promueve entre sus integrantes el respeto y la no discriminación por razón de sexo, raza, nacionalidad, religión u opción política y en especial el trabajo de la mujer, en total igualdad con el hombre. El personal de sexo femenino tiene una importante participación, siendo del 20 % en las tareas de cosecha y del 45 % en las tareas de packing.

La capacitación del personal ocupa un lugar importante para mantener a la empresa en adecuado nivel de competitividad y esto se manifiesta en los cursos que se desarrollan internamente sobre operaciones de *packing*, normas de higiene ambiental y operacional, calidad del producto y su trazabilidad, así como cursos externos de HACCP que permite avalar la inocuidad y seguridad alimentaria del producto, BRC para las buenas prácticas de tratamiento post cosecha de la fruta, auditoría interna y manejo de personal y liderazgo para coordinadores de procesos.

Anualmente se participa de las campañas conjuntas que se desarrollan con las empresas asociadas a DERES. En 2010 fue la campaña "Descubrí el Microdeporte" buscando fomentar el desarrollo de actividades, movimientos y adopción de posiciones corporales para favorecer la buena salud, aun durante la jornada laboral, dedicada especialmente para los funcionarios que tienen tareas que propenden al sedentarismo y generan fatiga y estrés.

Compromiso con la comunidad

Programa de acción social "Salto Unido"

Nuestro conocido programa de RSE denominado "SALTO UNIDO", pone foco en los niños, buscando promover el deporte como forma de colaborar y apoyar la educación en valores que los mismos reciben a través de su familia y de su escuela.

Escuelita de Basquetbol

La Escuelita de Basquetbol "Caputto" cumplió su sexto año consecutivo de funcionamiento, siempre bajo la dirección del deportista olímpico Wilfredo "Fefo" Ruiz y el equipo de profesionales que lo acompaña.

Como todos los años, se procedió a la reparación y pintado de canchas y tableros en las escuelas y además ese grupo de un millar de niños que participan en sus actividades y reciben los implementos y la indumentaria necesaria para la práctica del deporte, ha ido incorporando actividades con un marcado acento social, donde se cuenta además con la participación de maestros y familiares de los chicos, como el festejo del Día del Niño, la visita y entrega de juguetes en el Hospital de Niños y la participación en la Expo Activa, donde se combinó el esparcimiento de los pequeños con la recaudación de fondos para ayudar a la filial Salto de la "Fundación Peluffo Giguens".



Ej

Nº 988743



Promoción del trabajo de personas con discapacidad y de mujeres en condición de vulnerabilidad social

Brindar oportunidades de trabajo a discapacitados y mujeres jefas de hogar mediante su inserción laboral en nuestra planta de Packing, es una preocupación constante de la compañía,

Apoyo a la comunidad

Las acostumbradas acciones hacia la comunidad tuvieron su continuidad, con el apoyo a la policía departamental, para colaborar con la seguridad ciudadana y la entrega de alimentos, conjuntamente con las frutas y jugos producidos por la compañía, para las escuelas, hospitales, hogares de ancianos y otras instituciones que desarrollan actividad social en el departamento.

Programa de alimentación saludable

Esta actividad, que se viene realizando con la colaboración del Club de Leones en escuelas del departamento de Canelones, ha sido autorizada por ANEP y consiste en una charla y exposición de alimentos promoviendo la alimentación sana como una necesidad básica para el desarrollo del niño y la prevención de enfermedades.

La misma es complementada con la entrega de material impreso cuyo contenido didáctico permite a los maestros su aplicación en el aula de clase trabajando el tema con los alumnos.

Los materiales expuestos son donados para el comedor de la escuela y además se entregan cítricos de la estación en cantidad suficiente para que los niños puedan degustarlos ya sea en la propia escuela o llevarlos a su casa, según disponga la dirección de los centros educativos, ubicados generalmente en zonas de bajos recursos.

Complementariamente, se entrega material que permite a los niños, a través de sus maestros, conocer datos sobre la producción citrícola y la actividad exportadora del Uruguay.

Durante el año 2010 además de las actividades acostumbradas en escuelas de zonas balnearias, semirurales y rurales, que involucraron a más de 1.000 niños, se realizó una experiencia piloto en una escuela de educación especial en una zona de contexto crítico de Montevideo, complementada con la colocación de plantas de citrus en el predio escolar, con resultados que fueron evaluados muy positivamente por la directora y personal docente del establecimiento.

Se tratará de llevar esta actividad a escuelas del departamento de Salto con la colaboración de los clubes de leones locales.

Compromiso con el cuidado del medio ambiente

Nuestra actividad está sustentada en la tierra, por lo cual el cuidado del medio ambiente es una actitud permanente asumida por la compañía, mediante la aplicación de un esquema de producción integrada, que reduce el uso y la agresividad de los productos, tratando de acercarnos cada vez más a una producción orgánica.

El tratamiento con maquinarias de los restos de poda permite que los mismos sean picados y esparcidos para que vuelvan como nutrientes al suelo.

En nuestras quintas ocupan un lugar especial las zonas de lagos y tajamares, destinadas tanto a proveernos de agua para los cultivos, como a proteger la biodiversidad.

El uso adecuado y el manejo responsable de los combustibles resultan fundamentales para preservar la tierra, por lo cual se toman todas las precauciones para evitar derramamientos y desbordes, mediante bases y muros de hormigón construidos de acuerdo al volumen de los depósitos existentes en los establecimientos.

Los materiales que se van desechando, como el aceite, las baterías, la chatarra y los residuos plásticos, son llevados a plantas específicas que proceden a su reciclaje.

Para la actividad industrial (Planta de *Packing* y Planta de Jugos Concentrados de NOLIR S.A.) se cuenta con un sistema de tratamiento de efluentes líquidos que permite, mediante una pileta de decantación, la neutralización de los residuos ácidos y básicos, siendo estos procesos controlados por un "técnico prevencionista", lo que permite verterlos al colector depurados, cumpliendo así con las disposiciones establecidas por DINAMA. La salida al colector se hace en dos puntos de forma de permitir la máxima actividad conjunta de ambas plantas y atender casos extraordinarios de lluvias abundantes.

Estas acciones, su continuidad y la mejora constante, son el factor determinante que nos permite ser certificados anualmente con la mayor exigencia por servicios de auditorías internacionales y lograr así un acceso seguro a los mercados.

Aspectos de Gobierno Corporativo

Citrícola Salteña S.A., es una sociedad abierta, que si bien está inscrita en el Mercado de Valores, no tiene en la actualidad ninguna emisión en circulación en el Mercado, ni se prevé, en principio, realizarla en el corto plazo, dado que cuenta con adecuadas líneas de financiamiento bancarias de largo plazo; razón por la cual, está debidamente autorizada por la Gerencia del Mercado de Valores (BCU), según Resolución de noviembre de 2008, a la aplicación de plazos más flexibles para la presentación de los estados contables trimestrales y el anual; con carácter de excepción, mientras no tenga ninguna emisión en circulación.

**Ej****Nº 988744****91**

Sin perjuicio de lo anterior, dado las características de la empresa y su volumen de actividad, y su fuerte relacionamiento con proveedores e instituciones de intermediación financiera de plaza, a adoptado en forma voluntaria, adecuadas prácticas corporativas, que la dotan de transparencia y confianza en su relacionamiento con el mercado.

En dicho sentido, podemos destacar:

- a) La preparación y divulgación trimestral de sus estados contables en forma completa y exacta, proporcionando inversión relevante para los agentes del mercado.
- b) Adopción de normas de contabilidad y auditoría conforme a estándares internacionales, en concordancia con la normativa vigente para Uruguay; siendo sus estados contables auditados por una firma de reconocido prestigio internacional, como KPMG (Uruguay), la cual cumple con los requisitos exigidos por el BCU a estos efectos.
- c) Se revisan regularmente las políticas y sistemas de administración del riesgo, de forma de que reflejen los cambios en las condiciones del mercado y en las actividades del grupo. Se realiza en forma trimestral una revisión de la evolución del negocio, a través de un monitoreo conjunto de la gerencia general y la gerencia administrativa con el directorio.
- d) El directorio de la sociedad (cuatro directores titulares) cuenta con un funcionamiento orgánico de carácter mensual, con la participación efectiva de sus directores y del órgano de control interno (síndico), actuando en este último cargo, un profesional de alta reputación y reconocido prestigio.

La actividad del directorio ha sido adecuadamente regulada por "convenio privado de accionistas" y recogida en buena parte en la reforma que se realizó en el estatuto social, lo cual lo dota de una adecuada estabilidad para la toma de las decisiones operativas más relevantes para la sociedad (exigiéndole el voto favorable de mayorías especiales para ellas; tres de entre cuatro directores); entre otras: a) aprobación del plan de negocios del ejercicio; b) aprobación del plan anual de inversiones y endeudamiento; estableciéndose ratios adecuados de endeudamiento que limiten en forma razonable el riesgo del negocio; c) enajenación de inmuebles o constitución de hipotecas; con algunas excepciones respecto a su monto; d) designación o remoción de la gerencia general y subgerencia general; e) designación de auditor externo. En caso de que, para dichas situaciones especiales, no se cuente con la aprobación del 75% de los integrantes del directorio, la resolución de dichos puntos deberá ser elevada a la asamblea de accionistas, en la cual se deberá contar con el voto favorable del 60% de las acciones con derecho a voto.

- e) La asamblea de accionistas (según surge de su estatuto social actualmente vigente) requiere del voto favorable del 60% de las acciones con derecho a voto, para decisiones que se entienden relevantes para la sociedad y su relacionamiento con el mercado; entre ellas: a) la designación del directorio, síndico o miembros de la comisión fiscal; b) autorización de actividades en competencia con la sociedad por parte de los directores o los síndicos, sea en forma directa o indirecta, por cuenta propia o de terceros; c) fijación de honorarios de directores y síndicos, cuando los mismos no fuesen acordes con las actividades que ejercen en la sociedad; sin perjuicio de lo cual, en este último caso, en la práctica, se resuelven con el voto favorable de la unanimidad de accionista presentes, que nunca es inferior en los hechos al 75% de las acciones con derecho a voto; d) distribución de dividendos provisorios o definitivos, en dinero o especie, que superen el 20% de las utilidades netas del ejercicio (artículo 320, Ley 16.060); e) acción de responsabilidad social o remoción de directores y síndicos por mal desempeño de sus cargos; f) modificación de los estatutos sociales; g) cambio del objeto social; h) participación en el capital de otras sociedades; i) aprobar las decisiones especiales para las cuales no se contó en el directorio con las mayorías requeridas en él para su resolución; etc.
- f) Como se puede apreciar, a través del funcionamiento del directorio y del control e intervención de la asamblea de accionistas con la exigencia expresa de mayorías especiales, en los aspectos más trascendentes para la vida social, dado por el estatuto actual de la sociedad, se han establecido reglas y prácticas de funcionamiento corporativo que dotan a la empresa de un regular funcionamiento e interrelación con el mercado, dotándola de transparencia, estabilidad y buen funcionamiento.

Otros aspectos societarios

Complementando lo anterior y la información que durante el ejercicio se viene habitualmente suministrando, y para el formal cumplimiento de la normativa vigente en materia de información respecto de los negocios sociales y el estado de la sociedad (Art. 92 de la Ley 16.060), indicamos a nuestros accionistas lo siguiente:

- A nuestro juicio, no existen otras variaciones en activos y pasivos, y resultados extraordinarios de significación tal, que ameriten reseñarse aquí, sin perjuicio del adecuado análisis que pueda hacerse de los estados contables de la sociedad, incluidas sus notas.
- Citrícola Salteña S.A. es una sociedad anónima abierta, por acciones nominativas, y posee el 100% de Nollir S.A., sociedad anónima abierta por acciones al portador; el 100% de Citrícola Salteña Europa S.A., sociedad



Ej

Nº 988745



93

anónima con acciones nominativas de nacionalidad española, así como el 29,37 % de Tobir S.A., sociedad de riego.

- Citrícola Salteña S.A. posee al cierre del ejercicio un saldo de \$ 1.707.608 en su contra con Palgar S.A. en su mayor parte por haberse hecho cargo del pasivo pendiente de amortización con la CND, así como un saldo neto de \$ 9.180.898 en su contra con Nollir S.A. por adelanto a cuenta de fruta, de \$ 1.310.862 a su favor con Múltiple S.A. por venta de fruta, de \$ 1.853.613 en su contra con Citrícola Europa S.A. por adelantos a cuenta de fruta, un saldo neto de \$ 9.384.734 a su favor con Trizip S.A. y de \$ 290.188 a su favor con Tobir S.A. por adelanto de canon de riego.

Proyecto de destino de los resultados

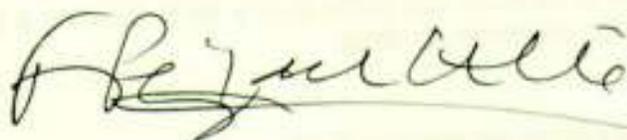
El resultado neto final del ejercicio representa un superávit de \$ 70.334.828, para el que se propone la constitución de reservas legales por \$ 3.520.000 (art. 93, Ley 16.060), manteniendo el saldo de \$ 66.814.828 en Resultados Acumulados. Se propone no distribuir dividendos en efectivo a los accionistas, considerando la necesidad de retener fondos que permitan contribuir en el autofinanciamiento de las inversiones necesarias de la compañía.

Por último, teniendo en cuenta los diversos factores que han incidido en la actividad de la sociedad y los compromisos asumidos, de los cuales los accionistas se hallan debidamente informados, y que los Estados de Situación Patrimonial y de Resultados por el ejercicio cerrado el 31 de diciembre de 2010, preparados de acuerdo con Normas Contables Adecuadas en el Uruguay, cuentan con borrador de dictamen de auditoría sin salvedades emitido por la firma KPMG con fecha 29 de marzo de 2011, el Directorio considera que la gestión realizada durante el ejercicio que se cierra, así como los estados contables antes mencionados, merecen la aprobación de la Asamblea.

Montevideo, 29 de marzo de 2011


Eduardo Caputto Frescuolo
Presidente del Directorio

CONCUERDA bien y fielmente la presente reproducción con el original de su mismo tenor que tuve a la vista y con el cual he cotejado este testimonio. EN FE DE ELLO, a solicitud de parte interesada y para su presentación ante quien corresponda, expido el presente, que sello signo y firmo en siete papeles notariales de la serie Ej números 988739 al 988745, en la ciudad de Montevideo el dos de mayo de dos mil once.-



FEDERICO PÉREZ DEL CASTILLO

ESCRIBANO

ARANCEL OFICIAL
Artículo: 8º
Honorario: 0.5 UR
Mont. Notarial: 43.8

