



Campofrío prevé completar la captura de sinergias por valor de 6.000 millones antes de final de año

La compañía, que mañana celebra Junta General Ordinaria de Accionistas, hace un balance muy positivo de la fusión con Navidul y de la adquisición de Omsa Alimentación

Madrid, 26 de junio de 2001.- El Grupo Campofrío prevé completar la captura del conjunto de sinergias derivadas de la fusión con Navidul y de la adquisición de Omsa Alimentación, valoradas inicialmente en unos 6.000 millones de pesetas, antes del mes de diciembre de este año, una vez que todos los proyectos emprendidos en los últimos meses estén plenamente operativos, según ha informado hoy el Vicepresidente y Consejero Delegado del Grupo, Juan José Guibelalde. Al margen de las evidentes mejoras de costes y ahorros, la nueva dimensión alcanzada por Campofrío ha consolidado al Grupo como la empresa cárnica líder de Europa.

En una reunión con periodistas, previa a la celebración de la Junta General Ordinaria de Accionistas del Grupo Campofrío, Juan José Guibelalde hizo un repaso de la evolución del grupo en el ejercicio de 2000 y primeros meses de 2001. El Vicepresidente de la compañía cárnica destacó el aumento del volumen de facturación del Grupo, que en 2000 creció el 55% hasta alcanzar los 211.476 millones de pesetas (1.271 millones de euros), mientras que el EBITDA generado a lo largo del ejercicio fue de 14.248 millones de pesetas (85,6 millones de euros). El beneficio neto atribuible a la sociedad, después de resultados extraordinarios, provisiones, impuestos y minoritarios, fue de 5.096 millones de pesetas (30,6 millones de euros), cifra que representó un beneficio por acción de 129 pesetas (0,77 euros).

Juan José Guibelalde efectuó también un repaso de la evolución de las filiales internacionales del Grupo, destacando la recuperación de CampoMos en la Federación Rusa, región del mundo que sigue constituyendo una clara apuesta dentro de la estrategia empresarial del Grupo. En el año 2000 CampoMos obtuvo un resultado positivo de 1,7 Mill € y prevé finalizar este ejercicio con unas ventas de 125 Mill €, y un beneficio próximo a 10 Mill. €.

Asimismo, el Vicepresidente y Consejero Delegado de Campofrío hizo mención de la decisión del Grupo de tener una menor exposición en países "donde por coyunturas de los países y mercados o posicionamiento de los socios locales, el Consejo de Administración consideró menos estratégicas".

Este ha sido el caso de Filipinas, donde Campofrío ha transferido a su socio local, San Miguel Corporation, el 50% de la joint venture que ambos crearon en 1991.

En lo que se refiere a las expectativas para el presente ejercicio y pese a un entorno difícil, aunque coyuntural, marcado todavía por los distintos episodios de EEB, fiebre aftosa y peste porcina, Campofrío está consiguiendo superar la situación gracias a la captura de sinergias y a la nueva dimensión de la compañía. Además, el Grupo ha aprovechado esta situación para abordar actuaciones de corrección de costes que en otras circunstancias no hubiera sido posible aplicar.

Guibelalde concluyó señalando que el nuevo Grupo Campofrío tiene una "dimensión potencial de 2.000 millones de euros en el plazo de tres años, con una participación superior al 60% en actividades fuera de la matriz, que debe ser capaz de generar recursos que permitan una capitalización bursátil más acorde con la dimensión y potencial que el Grupo viene creando".