



D. Pedro José Ballvé Lantero, en nombre y representación de CAMPOFRÍO FOOD GROUP, S.A. (anteriormente denominada CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN, S.A.) (la “**Sociedad**”), en su condición de Presidente del Consejo de Administración de la Sociedad, debidamente apoderado al efecto, en relación con el procedimiento de aprobación y registro por la Comisión Nacional del Mercado de Valores del folleto informativo relativo a la admisión a negociación de 49.577.099 acciones de la Sociedad en las Bolsas de Valores de Madrid y de Barcelona con incorporación al Sistema de Interconexión Bursátil (Mercado Continuo),

CERTIFICA

Que la versión en soporte informático del folleto informativo relativo a la admisión a negociación de las acciones de la Sociedad que se adjunta a la presente coincide con el folleto inscrito en el registro oficial de la Comisión Nacional del Mercado de Valores con fecha 8 de enero de 2009.

Asimismo, se autoriza a la Comisión Nacional del Mercado de Valores para que haga público el mencionado folleto en soporte informático en su página web.

Y, para que así conste, a los efectos oportunos se expide la presente certificación en Madrid, a 9 de enero de 2009.

Fdo.: Pedro José Ballvé Lantero
Presidente del Consejo de Administración de
CAMPOFRÍO FOOD GROUP, S.A.



FOLLETO INFORMATIVO

ADMISIÓN A NEGOCIACIÓN DE ACCIONES DE CAMPOFRÍO FOOD GROUP, S.A.

49.577.099 acciones ordinarias

El presente Folleto Informativo ha sido inscrito en el Registro Oficial de la Comisión Nacional del Mercado de Valores con fecha 8 de enero de 2009

De conformidad con lo previsto en el Real Decreto 1310/2005, de 4 de noviembre, y la Orden EHA 3537/2005, de 10 de noviembre, el presente Folleto Informativo ha sido redactado de conformidad con los modelos establecidos en los Anexos I, II y III del Reglamento CE N° 809/2004, de la Comisión, de 29 de abril de 2004, relativo a la aplicación de la Directiva 2003/71/CE, del Parlamento Europeo y del Consejo, en cuanto a la información contenida en los folletos así como su formato, incorporación por referencia, publicación de dichos folletos y difusión de publicidad

ÍNDICE

I. RESUMEN	14
1. DESCRIPCIÓN DE LA OPERACIÓN Y CALENDARIO	14
2. DESCRIPCIÓN DEL EMISOR	14
3. MAGNITUDES FINANCIERAS CONSOLIDADAS MÁS IMPORTANTES	15
3.1 Balance de situación consolidado	15
3.2 Cuenta de pérdidas y ganancias consolidada	15
3.3 Principales coeficientes financieros	16
3.4 Información financiera intermedia	17
4. OTRAS INFORMACIONES	19
4.1 Composición del Consejo de Administración	19
4.2 Accionistas principales y distribución accionarial	19
5. FACTORES DE RIESGO	21
5.1 Factores de riesgo del sector de actividad del emisor	21
5.1.1 Riesgos por la situación económica general, del consumo y de los canales de distribución.....	21
5.1.2 Riesgos derivados del efecto de las oscilaciones del precio del ganado y los piensos ..	21
5.1.3 Riesgos derivados del producto y la seguridad alimentaria.....	21
5.1.4 Riesgos derivados de la presencia en mercados de reciente incorporación a la Unión Europea.....	22
5.1.5 Riesgos derivados de la normativa de medio ambiente	22
5.1.6 Riesgo de salud animal	22
5.2 Factores de riesgo del emisor	22
5.2.1 Riesgo por nivel de endeudamiento.....	22
5.2.2 Riesgos derivados del deterioro de valor de fondos de comercio	23
5.2.3 Riesgos generales de litigios y reclamaciones	23
5.2.4 Riesgo de no materialización de las sinergias derivadas de la Fusión	23
5.2.5 Riesgos derivados de la relación con los empleados	23
5.2.6 Riesgos derivados de los tipos de interés	24

5.2.7	Riesgos derivados de las divisas.....	24
5.2.8	Riesgo por potenciales conflictos de interés.....	24
II.	FACTORES DE RIESGO	25
1.	FACTORES DE RIESGO DEL SECTOR DE ACTIVIDAD DEL EMISOR	25
1.1	Riesgos por la situación económica general, del consumo y de los canales de distribución....	25
1.2	Riesgos derivados del efecto de las oscilaciones del precio del ganado y los piensos	26
1.3	Riesgos derivados del producto y la seguridad alimentaria	26
1.4	Riesgos derivados de la presencia en mercados de reciente incorporación a la Unión Europea	27
1.5	Riesgos derivados de la normativa de medio ambiente.....	27
1.6	Riesgo de salud animal.....	27
2.	FACTORES DE RIESGO DEL EMISOR	27
2.1	Riesgo por nivel de endeudamiento	27
2.2	Riesgos derivados del deterioro de valor de fondos de comercio	30
2.3	Riesgos generales de litigios y reclamaciones.....	30
2.4	Riesgo de no materialización de las sinergias derivadas de la Fusión	31
2.5	Riesgos derivados de la relación con los empleados	31
2.6	Riesgos derivados de los tipos de interés	31
2.7	Riesgos derivados de las divisas	31
2.8	Riesgo por potenciales conflictos de interés	31
III.	INFORMACIÓN SOBRE EL EMISOR (ANEXO I DEL REGLAMENTO (CE) N° 809/2004 DE LA COMISIÓN DE 29 DE ABRIL DE 2004).....	33
0.	TÉRMINOS DEFINIDOS RELATIVOS A LAS SOCIEDADES PARTICIPANTES EN LA FUSIÓN	33
1.	PERSONAS RESPONSABLES	33
1.1	Todas las personas responsables de la información que figura en el documento de registro y, según los casos, de ciertas partes del mismo, con, en el último caso, una indicación de las partes. En caso de personas físicas, incluidos los miembros de los órganos administrativos, de gestión o de supervisión del emisor, indicar el nombre y el cargo de la persona; en caso de personas jurídicas, indicar el nombre y el domicilio social.	33
1.2	Declaración de los responsables del documento de registro que asegure que, tras comportarse con una diligencia razonable para garantizar que así es, la información contenida en el documento de registro es, según su conocimiento, conforme a los hechos y no incurre en ninguna omisión que pudiera afectar a su contenido. En su caso, declaración de los responsables de determinadas partes del documento de registro que asegure que, tras comportarse con una diligencia razonable para garantizar que así es, la información contenida en la parte del documento de registro del que sean responsables es, según su	

conocimiento, conforme a los hechos y no incurre en ninguna omisión que pudiera afectar a su contenido.	34
2. AUDITORES DE CUENTAS.....	34
2.1 Nombre y dirección de los auditores del emisor para el período cubierto por la información financiera histórica (así como su afiliación a un colegio profesional).	34
2.2 Si los auditores han renunciado, han sido apartados de sus funciones o no han sido redesignados durante el período cubierto por la información financiera histórica, deben revelarse los detalles si son importantes.	35
3. INFORMACIÓN FINANCIERA SELECCIONADA.....	35
3.1 Información financiera histórica seleccionada relativa al emisor, que se presentará para cada ejercicio durante el periodo cubierto por la información financiera histórica, y cualquier periodo financiero intermedio subsiguiente, en la misma divisa que la información financiera. La información financiera seleccionada relativa debe proporcionar las cifras claves que resumen la situación financiera del emisor.	35
3.2 Si se proporciona información financiera seleccionada relativa a periodos intermedios, datos comparativos del mismo periodo del ejercicio anterior, salvo que el requisito para la información comparativa del balance se satisfaga presentando la información del balance al final del ejercicio.	39
4. FACTORES DE RIESGO	41
5. INFORMACIÓN SOBRE EL EMISOR	41
5.1 Historial y evolución del emisor	41
5.1.1 Nombre legal y comercial del emisor.....	41
5.1.2 Lugar de registro del emisor y número de registro	41
5.1.3 Fecha de constitución	41
5.1.4 Domicilio y personalidad jurídica del emisor, legislación conforme a la cual opera, país de constitución, dirección y teléfono de su domicilio social (o lugar principal de actividad empresarial si es diferente de su domicilio social).....	41
5.1.5 Acontecimientos importantes en el desarrollo de la actividad del emisor	42
5.2 Inversiones y desinversiones.....	44
5.2.1 Descripción de las principales inversiones y desinversiones del emisor por cada ejercicio para el periodo cubierto por la información financiera histórica hasta la fecha del documento de registro.	44
5.2.2 Información relativa a las principales inversiones y desinversiones en curso del emisor	47
5.2.3 Información sobre las principales inversiones y desinversiones futuras del emisor sobre las cuales sus órganos de gestión hayan adoptado ya compromisos firmes.	48
6. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA.....	48
6.1 Actividades principales.....	48

6.1.1	Descripción de las principales actividades del emisor.....	48
6.1.2	Indicación de todo nuevo producto y/o servicio significativos que se hayan presentado y, en la medida en que se haya divulgado públicamente su desarrollo, dar la fase en que se encuentra.....	64
6.2	Mercados principales.....	66
6.3	Cuando la información dada de conformidad con los puntos 6.1. y 6.2. se haya visto influenciada por factores excepcionales, debe mencionarse este hecho.....	77
6.4	Si es importante para la actividad empresarial o para la rentabilidad del emisor, revelar información sucinta relativa al grado de dependencia del emisor de patentes o licencias, contratos industriales, mercantiles o financieros, o de nuevos procesos de abricación.....	77
6.5	Se divulgará la base de cualquier declaración efectuada por el emisor relativa a su competitividad.....	78
7.	ESTRUCTURA ORGANIZATIVA.....	78
7.1	Si el emisor es parte de un grupo, breve descripción del grupo y la posición del emisor en el grupo.....	78
7.2	Lista de las filiales significativas del emisor, incluido el nombre, el país de constitución o residencia, la proporción de intereses de propiedad y, si es diferente su proporción de derechos de voto.....	80
8.	PROPIEDAD, INSTALACIONES Y EQUIPO.....	82
8.1	Información relativa a todo inmovilizado material tangible existente o previsto, incluidas las propiedades arrendadas y cualquier gravamen importante al respecto.....	82
8.2	Descripción de cualquier aspecto medioambiental que pueda afectar al uso por el emisor del inmovilizado material tangible.....	87
9.	ESTUDIOS Y PERSPECTIVAS OPERATIVAS Y FINANCIERAS.....	88
9.1	Situación financiera.....	88
9.2	Resultados de explotación.....	88
9.2.1	Información relativa a factores significativos, incluidos los acontecimientos inusuales o infrecuentes o los nuevos avances, que afecten de manera importante a los ingresos del emisor por operaciones, indicando en qué medida han resultado afectados los ingresos ..	96
9.2.2	Cuando los estados financieros revelen cambios importantes en las ventas netas o en los ingresos, proporcionar un comentario narrativo de los motivos de esos cambios.....	96
9.2.3	Información relativa a cualquier actuación o factor de orden gubernamental, económico, fiscal, monetario o político que, directa o indirectamente, hayan afectado o pudieran afectar de manera importante a las operaciones del emisor.....	96
10.	RECURSOS DE CAPITAL.....	96
10.1	Recursos de capital del emisor a corto y largo plazo.....	96
10.2	Explicación de las fuentes y cantidades y descripción narrativa de los flujos de tesorería del emisor.....	100

10.3	Información sobre las condiciones de los préstamos y la estructura de financiación del emisor	101
10.4	Información relativa a cualquier restricción sobre el uso de los recursos de capital que, directa o indirectamente, haya afectado o pudiera afectar de manera importante a las operaciones del emisor	111
10.5	Información relativa a las fuentes previstas de fondos para cumplir los compromisos mencionados en 5.2.3 y 8.1	115
11.	INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO, PATENTES Y LICENCIAS	116
11.1	Descripción del área y de sus actividades	116
11.2	Políticas de I+D e Innovación	117
11.3	Cuadro de inversión y gasto de I+D	117
11.4	Políticas de I+D tras la Fusión	118
12.	INFORMACIÓN SOBRE TENDENCIAS	118
12.1	Tendencias recientes más significativas de la producción, ventas e inventario, y costes y precios de venta desde el fin del ejercicio hasta la fecha del Documento de Registro	118
12.2	Información sobre cualquiera tendencia conocida, incertidumbres, demandas, compromisos o hechos que pudieran razonablemente tener una incidencia importante en las perspectivas del emisor, por lo menos para el actual ejercicio	118
13.	PREVISIONES O ESTIMACIONES DE BENEFICIOS	119
14.	ÓRGANOS ADMINISTRATIVOS, DE GESTIÓN, DE SUPERVISIÓN Y ALTOS DIRECTIVOS	119
14.1	Nombre, dirección profesional y cargo en el emisor de los miembros de los órganos administrativo, de gestión o de supervisión y de cualquier alto directivo que sea pertinente para establecer que el emisor tiene las calificaciones y la experiencia apropiadas para gestionar las actividades del emisor, indicando las principales actividades que estas personas desarrollan al margen del emisor, si dichas actividades son significativas respecto a ese emisor	119
14.1.1	Nombre, dirección profesional, cargo y principales actividades de los miembros del Consejo de Administración:	119
14.1.2	Nombre, dirección profesional, cargo y principales actividades de los miembros de los órganos de gestión	124
14.1.3	Nombre, dirección profesional, cargo y principales actividades de los miembros de la Alta Dirección	124
14.1.4	Relaciones familiares entre las personas identificadas en el apartado 14.1	129
14.1.5	Condenas, sanciones o situaciones concursales durante los últimos cinco años anteriores a la fecha del Documento de Registro de las personas identificadas en el apartado 14.1	129
14.2	Conflictos de intereses de los órganos administrativo, de gestión y de supervisión, y altos directivos	130
14.2.1	Conflictos de interés	130

14.2.2	Cualquier acuerdo o entendimiento con accionistas importantes, clientes, proveedores u otros, en virtud de los cuales cualquier persona mencionada en el punto 14.1 hubiera sido designada miembro de los órganos administrativo, de gestión o de supervisión, o alto directivo.....	133
14.2.3	Datos de toda restricción acordada por las personas mencionadas en el punto 14.1 sobre la disposición en determinado período de tiempo de su participación en los valores del emisor	133
15.	REMUNERACIÓN Y BENEFICIOS.....	133
15.1	Remuneración de los miembros del Consejo de Administración y altos Directivos de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN	133
15.1.1	Consejeros	133
15.1.2	Altos Directivos.....	135
15.2	Importes totales ahorrados o acumulados por el emisor o sus filiales para prestaciones de pensión, jubilación o similares. Prestaciones post-empleo y otros beneficios sociales.....	136
16.	PRÁCTICAS DE GESTIÓN	136
16.1	Fecha de expiración del actual mandato de los miembros del Consejo de Administración y período durante el cual la persona ha desempeñado servicios en ese cargo.....	136
16.2	Información sobre los contratos de miembros de los órganos administrativo, de gestión o de supervisión con el emisor o cualquiera de sus filiales que prevean beneficios a la terminación de sus funciones, o la correspondiente declaración negativa	137
16.3	Información sobre el comité de auditoría y el comité de retribuciones del emisor, incluidos los nombres de los miembros del comité y un resumen de su reglamento interno	137
16.4	Declaración de si el emisor cumple el régimen o regímenes de gobierno corporativo de su país de constitución. En caso de que el emisor no cumpla ese régimen, debe incluirse una declaración a ese efecto, así como una explicación del motivo por el cual el emisor no cumple ese régimen.....	141
17.	EMPLEADOS.....	141
17.1	Número de empleados al final del periodo o la media para cada ejercicio durante el periodo cubierto por la información financiera histórica y desglose de las personas empleadas por categoría principal de actividad y situación geográfica	141
17.1.1	Empleados a 31.12.2007.....	141
17.1.2	Planes de reestructuración	142
17.1.3	Planes de pensiones	143
17.2	Acciones y opciones de compra de acciones	144
17.3	Descripción de acuerdos de participación de los empleados en el capital del emisor.....	144
18.	ACCIONISTAS PRINCIPALES	144
18.1	En la medida en que tenga conocimiento de ello el emisor, el nombre de cualquier persona que no pertenezca a los órganos administrativo, de gestión o de supervisión que, directa o indirectamente, tenga un interés declarable, según el derecho nacional del emisor, en el capital o en los derechos de voto del emisor, así como la cuantía del interés de cada una de	

esas personas o, en el caso de no haber tales personas, la correspondiente declaración negativa	144
18.2 Si los accionistas principales del emisor tienen distintos derechos de voto, o la correspondiente declaración negativa	146
18.3 En la medida en que tenga conocimiento de ello el emisor, declarar si el emisor es directa o indirectamente propiedad o está bajo control y quién lo ejerce, y describir el carácter de ese control y las medidas adoptadas para garantizar que no se abuse de ese control	146
18.4 Descripción de todo acuerdo, conocido del emisor, cuya aplicación pueda en una fecha ulterior dar lugar a un cambio de control en el emisor	147
19. OPERACIONES DE PARTES VINCULADAS	147
20. INFORMACIÓN FINANCIERA RELATIVA AL ACTIVO Y EL PASIVO DEL EMISOR, POSICIÓN FINANCIERA Y PÉRDIDAS Y BENEFICIOS	151
20.1 Información financiera histórica	151
20.2 Información financiera pro forma	169
20.3 Estados financieros.....	169
20.4 Auditoría de la información financiera histórica anual.....	169
20.4.1 Declaración de que se ha auditado la información financiera histórica. Si los informes de auditoría sobre la información financiera histórica han sido rechazados por los auditores legales o si contienen calificaciones o negaciones se reproducirán íntegramente el rechazo o las calificaciones o negaciones, explicando los motivos ...	169
20.4.2 Una indicación de otra información en el documento de registro que haya sido auditada por los auditores	169
20.4.3 Cuando los datos financieros del documento de registro no se hayan extraído de los estados financieros auditados del Emisor, éste debe declarar la fuente de los datos y declarar que los datos no han sido auditados.....	170
20.5 Edad de la información financiera más reciente	170
20.6 Información intermedia y demás información financiera	170
20.6.1 Si el emisor ha venido publicando información financiera trimestral o semestral desde la fecha de sus últimos estados financieros auditados, estos deben incluirse en el documento de registro. Si la información financiera trimestral o semestral ha sido revisada o auditada, debe también incluirse el informe de auditoría o de revisión. Si la información financiera trimestral o semestral no ha sido auditada o no se ha revisado, debe declararse este extremo	170
20.6.2 Si la fecha del documento de registro es más de nueve meses posterior al fin del último ejercicio auditado, debería contener información financiera intermedia que abarque por lo menos los primeros seis meses del ejercicio y que puede no estar auditada (en cuyo caso debe declararse este extremo).....	170
20.7 Política de dividendos	172
20.7.1 Importe de los dividendos por acción por cada ejercicio para el período cubierto por la información financiera histórica, ajustada si ha cambiado el número de acciones del emisor, para que así sea comparable. Beneficios y dividendo por acción	173

20.8	Procedimientos judiciales y de arbitraje	173
20.9	Cambios significativos en la posición financiera o comercial del emisor	175
21.	INFORMACIÓN ADICIONAL.....	175
21.1	Capital social	175
21.1.1	Importe de capital emitido.....	175
21.1.2	Si hay acciones que no representan capital, se declarará el número y las principales características de esas acciones	176
21.1.3	Número, valor contable y valor nominal de las acciones del emisor en poder o en nombre del propio emisor o de sus filiales.	176
21.1.4	Importe de todo valor convertible, valor canjeable o valor con garantías, indicando las condiciones y los procedimientos que rigen su conversión, canje o suscripción.....	176
21.1.5	Información y condiciones de cualquier derecho de adquisición y/o obligaciones con respecto al capital autorizado pero no emitido o sobre la decisión de aumentar el capital	176
21.1.6	Información sobre cualquier capital de cualquier miembro del grupo que esté bajo opción o que se haya acordado condicional o incondicionalmente someter a opción y detalles de esas opciones, incluidas las personas a las que se dirigen esas opciones...	177
21.1.7	Historial del capital social, resaltando la información sobre cualquier cambio durante el período cubierto por la información financiera histórica.....	178
21.2	Estatutos y escritura de constitución	178
21.2.1	Descripción de los objetivos y fines del emisor y dónde pueden encontrarse en los estatutos y la escritura de constitución	178
21.2.2	Breve descripción de cualquier disposición de las cláusulas estatutarias o reglamento interno del emisor relativa a los miembros de los órganos administrativos, de gestión y de supervisión.....	179
21.2.3	Descripción de los derechos, preferencias y restricciones relativas a cada clase de acciones existentes.....	182
21.2.4	Descripción de qué se debe hacer para cambiar los derechos de los tenedores de acciones, indicando si las condiciones son más significativas que las que requiere la ley	185
21.2.5	Descripción de las condiciones que rigen la manera de convocar las juntas generales anuales y las juntas generales extraordinarias de accionistas, incluyendo las condiciones de admisión.....	186
21.2.6	Breve descripción de las cláusulas estatutarias o reglamento interno del emisor que tenga por efecto retrasar, aplazar o impedir un cambio de control del emisor	187
21.2.7	Indicación de cualquier disposición de las cláusulas estatutarias o reglamento interno, en su caso, que regule el umbral de propiedad por encima del cual deba revelarse la propiedad del accionista	187
21.2.8	Descripción de las condiciones impuestas por las cláusulas estatutarias o reglamento interno que rigen los cambios en el capital, si estas condiciones son más rigurosas que	

las que requiere la ley	187
21.2.9 Compromisos y obligaciones asumidos por las sociedades del Grupo Smithfield en la escritura de fusión	187
22. CONTRATOS IMPORTANTES	191
23. INFORMACIÓN DE TERCEROS, DECLARACIONES DE EXPERTOS Y DECLARACIONES DE INTERESES.....	191
23.1 Cuando se incluya en el documento de registro una declaración o un informe atribuido a una persona en calidad de experto, proporcionar el nombre de dicha persona, su dirección profesional, sus cualificaciones y, en su caso, cualquier interés importante que tenga en el emisor. Si el informe se presenta a petición del emisor, una declaración de que se incluye dicha declaración o informe, la forma y el contexto en que se incluye, y con el consentimiento de la persona que haya autorizado el contenido de esa parte del documento de registro	191
23.2 En los casos en que la información proceda de un tercero, proporcionar una confirmación de que la información se ha reporducido con exactitud y que, en la medida en que el emisor tiene conocimiento de ello y puede determinar a partir de la información publicada por ese tercero, no se ha omitido nongún hecho que haría la información reproducida inexacta o engañosa. Además, el emisor debe identificar la fuente o fuentes de la información	192
24. DOCUMENTOS PARA CONSULTA	192
25. INFORMACIÓN SOBRE PARTICIPACIONES	193
IV. MÓDULO DE INFORMACIÓN FINANCIERA PRO FORMA (ANEXO II DEL REGLAMENTO (CE) N° 809/2004 DE LA COMISIÓN DE 29 DE ABRIL DE 2004)	194
1. INTRODUCCIÓN.....	194
2. BASES Y FUENTES DE PREPARACIÓN DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA PRO-FORMA	197
3. OTRA INFORMACIÓN SIGNIFICATIVA QUE NO SUPONE AJUSTE.....	200
V. INFORMACIÓN SOBRE LOS VALORES A EMITIR - NOTA SOBRE LAS ACCIONES (ANEXO III DEL REGLAMENTO (CE) N° 809/2004 DE LA COMISIÓN DE 29 DE ABRIL DE 2004)	205
1. PERSONAS RESPONSABLES	205
1.1 Identificación de las personas responsables de la nota sobre las acciones.....	205
1.2 Declaración de las personas responsables de la nota sobre las acciones.....	205
2. FACTORES DE RIESGO	206
3. INFORMACIÓN FUNDAMENTAL.....	206
3.1 Declaración sobre el capital circulante.....	206
3.2 Capitalización y endeudamiento	206
3.3 Interés de las personas físicas y jurídicas participantes en la emisión	208
3.4 Motivos de la admisión a negociación.....	208
4. INFORMACIÓN RELATIVA A LOS VALORES QUE VAN A ADMITIRSE A NEGOCIACIÓN	208

4.1	Descripción del tipo y la clase de los valores admitidos a negociación, con el Código ISIN (número internacional de identificación del valor) u otro código de identificación del valor	208
4.2	Legislación según la cual se han creado los valores	208
4.3	Indicación de si los valores están en forma registrada o al portador y si los valores están en forma de título o de anotación en cuenta. En el último caso, nombre y dirección de la entidad responsable del registro contable	209
4.4	Divisa de la emisión de los valores	209
4.5	Descripción de los derechos vinculados a los valores, incluida cualquier limitación de esos derechos, y procedimiento para el ejercicio de los mismos	209
4.5.1	Derechos a participar en las ganancias sociales y en el patrimonio resultante de la liquidación:	209
4.5.2	Derechos de asistencia y voto	210
4.5.3	Derechos de suscripción preferente en las ofertas de suscripción de valores de la misma clase	210
4.5.4	Derecho de participación en los beneficios del emisor	210
4.5.5	Derechos de participación en cualquier excedente en caso de liquidación	211
4.5.6	Derecho de información	211
4.5.7	Cláusulas de amortización	211
4.5.8	Cláusulas de conversión	211
4.6	En el caso de nuevas emisiones, declaración de las resoluciones, autorizaciones y aprobaciones en virtud de las cuales los valores han sido o serán creados y/o emitidos	211
4.7	En caso de nuevas emisiones, fecha prevista de emisión de los valores	211
4.8	Descripción de cualquier restricción sobre la libre transmisibilidad de los valores	211
4.9	Indicación de la existencia de cualquier oferta obligatoria de adquisición y/o normas de retirada y recompra obligatoria en relación con los valores	212
4.10	Indicación de las ofertas públicas de adquisición realizadas por terceros sobre el capital del emisor, que se hayan producido durante el ejercicio anterior y el actual. Debe declararse el precio o las condiciones de canje de estas ofertas y su resultado	212
4.11	Por lo que se refiere al país del domicilio social del emisor y al país o países en los que se está haciendo la oferta o se solicita la admisión a negociación, información sobre los impuestos de la renta de los valores retenidos en origen, e indicación de si el emisor asume la responsabilidad de la retención de impuestos en origen	212
4.11.1	Régimen fiscal aplicable a las acciones de la Sociedad	212
5.	CLÁUSULAS Y CONDICIONES DE LA OFERTA	221
6.	ACUERDOS DE ADMISIÓN A COTIZACIÓN Y NEGOCIACIÓN	221
6.1	Indicación de si los valores ofertados son o serán objeto de una solicitud de admisión a negociación, con vistas a su distribución en un mercado regulado o en otros mercados	

equivalentes, indicando los mercados en cuestión	221
6.2 Todos los mercados regulados o mercados equivalentes en los que, según tenga conocimiento de ello el emisor, estén admitidos ya a negociación valores de la misma clase que los valores que van a ofertarse o admitirse a negociación	221
6.3 Si, simultáneamente o casi simultáneamente a la creación de los valores para los que se busca la admisión en un mercado regulado, se suscriben o se colocan privadamente valores de la misma clase, o si se crean valores de otras clases para colocación pública o privada, deben darse detalles sobre la naturaleza de esas operaciones y del número y las características de los valores a los cuales se refieren	222
6.4 Detalles de las entidades que tienen un compromiso firme de actuar como intermediarios en la negociación secundaria, aportando liquidez a través de las órdenes de oferta y demanda y descripción de los principales términos de su compromiso	222
6.5 Estabilización: en los casos en que un emisor o un accionista vendedor haya concedido una opción de sobre-adjudicación o se prevé que puedan realizarse actividades de estabilización de precios en relación con la oferta.....	222
6.5.1 El hecho de que pueda realizarse la estabilización, de que no hay ninguna garantía de que se realice y que puede detenerse en cualquier momento.....	222
6.5.2 Principio y fin del período durante el cual puede realizarse la estabilización	222
6.5.3 Identidad de la entidad que dirija la estabilización para cada jurisdicción pertinente, a menos que no se conozca en el momento de la publicación	222
6.5.4 El hecho de que las operaciones de estabilización puedan dar lugar a un precio de mercado más alto del que habría de otro modo	222
7. TENEDORES VENDEDORES DE VALORES	222
7.1 Nombre y dirección profesional de la persona o de la entidad que se ofrece a vender los valores, naturaleza de cualquier cargo u otra relación importante que los vendedores hayan tenido en los últimos tres años con el emisor o con cualquiera de sus antecesores o personas vinculadas	222
7.2 Número y clase de los valores ofertados por cada uno de los tenedores vendedores de valores	223
7.3 Compromisos de no disposición (<i>lock-up agreements</i>)	223
8. GASTOS DE LA EMISIÓN/OFERTA	223
8.1 Ingresos netos totales y cálculo de los gastos totales de la emisión.....	223
9. DILUCIÓN.....	223
10. INFORMACIÓN ADICIONAL.....	223
10.1 Si en la nota sobre los valores se menciona a los asesores relacionados con una emisión, una declaración de la capacidad en que han actuado los asesores	223
10.2 Indicación de otra información de la nota sobre los valores que haya sido auditada o revisada por los auditores y si los auditores han presentado un informe. Reproducción del informe o, con el permiso de la autoridad competente, un resumen del mismo.....	224
10.3 Cuando en la nota sobre los valores se incluya una declaración o un informe atribuido a una persona en calidad de experto, proporcionar el nombre de esas personas, dirección	

profesional, cualificaciones e interés importante en el emisor, según proceda. Si el informe se presenta a petición del emisor, una declaración de que se incluye dicha declaración o informe, la forma y el contexto en que se incluye, con el consentimiento de la persona que haya autorizado el contenido de esa parte de la nota sobre los valores..... 224

- 10.4 En los casos en que la información proceda de un tercero, proporcionar una confirmación de que la información se ha reproducido con exactitud y que, en la medida en que el emisor tiene conocimiento de ello y puede determinar a partir de la información publicada por ese tercero, no se ha omitido ningún hecho que haría la información reproducida inexacta o engañosa. Además, el emisor debe identificar la fuente o fuentes de la información 224

I. RESUMEN

Se describen a continuación las principales características y los riesgos esenciales asociados al emisor y a los valores objeto del presente folleto informativo (en adelante, el “**Folleto**”), sin perjuicio de la restante información de los Factores de Riesgo, la Nota sobre Acciones y del Documento de Registro.

Se hace constar expresamente que:

- (i) Este Resumen debe leerse como introducción al Folleto.
- (ii) Toda decisión de invertir en los valores objeto del Folleto debe estar basada en la consideración por parte del inversor del Folleto en su conjunto.
- (iii) No podrá exigirse responsabilidad civil a ninguna persona exclusivamente con base en el Resumen, a no ser que el mismo sea engañoso, inexacto o incoherente en relación con las demás partes del Folleto.

1. DESCRIPCIÓN DE LA OPERACIÓN Y CALENDARIO

El presente Folleto ha sido preparado con ocasión de la admisión a negociación de 49.577.099 acciones de CAMPOFRÍO FOOD GROUP, S.A. (en lo sucesivo, indistintamente, “**CAMPOFRÍO FOOD**”, la “**Sociedad**” o el “**Emisor**”), emitidas con ocasión del proceso de fusión con la sociedad GROUPE SMITHFIELD HOLDINGS, S.L. (en lo sucesivo e indistintamente “**GROUPE SMITHFIELD**” o “**GSH**”), que fue aprobado por la Junta General Extraordinaria de Accionistas de la Sociedad, en su reunión de fecha 24 de octubre de 2008 y que ha quedado inscrita en el Registro Mercantil de Madrid con fecha 30 de diciembre de 2008. La fusión se ha llevado a cabo mediante la absorción por CAMPOFRÍO FOOD (anteriormente denominada CAMPOFRIO ALIMENTACIÓN, S.A.), como sociedad absorbente, de GROUPE SMITHFIELD, como sociedad absorbida, en los términos y de conformidad con lo previsto en el artículo 233 y siguientes de la Ley de Sociedades Anónimas, con el consiguiente aumento de capital de CAMPOFRÍO FOOD con emisión de nuevas acciones que han sido adjudicadas a los socios de GROUPE SMITHFIELD en proporción a su respectiva participación en el capital de la sociedad absorbida (en lo sucesivo, la “**Fusión**”).

La admisión a negociación de las acciones de la Sociedad tiene por finalidad dar cumplimiento a lo aprobado por la Junta General Extraordinaria de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN de fecha 24 de octubre de 2008, la cual acordó solicitar la admisión a negociación de las nuevas acciones emitidas como consecuencia de la fusión con GSH en las Bolsas de Valores de Madrid y de Barcelona, a través del Sistema de Interconexión Bursátil Español (Mercado Continuo), las cuales serán entregadas a los antiguos socios de GSH en canje por sus participaciones en dicha entidad.

2. DESCRIPCIÓN DEL EMISOR

CAMPOFRÍO FOOD (anteriormente CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN) es la entidad resultante de la Fusión entre CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN, como sociedad absorbente, y GROUPE SMITHFIELD, como sociedad absorbida.

CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN se constituyó bajo la denominación de Conservera Campofrío, S.A. en 1944, iniciando su actividad en 1952. En 1987 se produjo la salida a Bolsa de dicha compañía. Durante el año 2000, CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN adquirió el control de la sociedad de OMSA ALIMENTACIÓN, S.A. y llevó a cabo asimismo una integración con el GRUPO NAVIDUL.

Por su parte, GSH fue constituida en 2006. En dicho año, y a través de una *joint venture* al 50 % entre SFDS Global Holdings B.V. por un lado y OCM Luxembourg EPOF Meats Holdings, S.À R.L. y

OCM Luxembourg OPPS Meats Holdings, S.À R.L. por otro, GSH compró a través de su filial Groupe Smithfield, S.L. (actualmente denominada Campofrío Food Group Holding, S.L.) el negocio de procesado de carne de Sara Lee Foods Europe y recibió como aportación de uno de sus socios (Smithfield) la sociedad francesa Jean Caby SAS.

La actividad principal de las sociedades del Grupo CAMPOFRÍO FOOD consiste en la elaboración y comercialización de una amplia variedad de productos cárnicos elaborados, de toda clase de embutidos, productos cárnicos y sus derivados con aprovechamiento fundamentalmente de las reses porcinas, carne de ave y otros productos de alimentación, así como comidas pre-cocinadas.

El Grupo CAMPOFRÍO FOOD opera en todo el territorio español, así como en Francia, Portugal, Bélgica, Holanda, Alemania, Reino Unido, Italia y Rumanía.

3. MAGNITUDES FINANCIERAS CONSOLIDADAS MÁS IMPORTANTES

3.1 Balance de situación consolidado

Se presenta a continuación el balance de situación consolidado del Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión para el cierre de los periodos 2005 a 2007, el balance de situación consolidado para el cierre del ejercicio 2008 del Grupo GSH, así como el balance de situación contenido en la Información Pro Forma a 30 de junio de 2008 del correspondiente periodo semestral.

Datos financieros (en miles de euros)	2007	2006	2005	% variación 06-07	% variación 05-06	Grupo GSH 30/04/2008	Pro forma 30/06/2008
Activo no corriente	502.456	535.833	500.719	(6%)	7%	638.394	1.244.786
Activo corriente	542.648	513.320	546.495	6%	(6%)	341.430	847.083
Activos mantenidos para la venta y de actividades discontinuadas	1.909	58.507	9.490	(97%)	517%	0	91.302
Total activo	1.047.013	1.107.660	1.056.704	(5%)	5%	979.824	2.183.171
Patrimonio neto	328.927	302.455	315.677	9%	(4%)	308.148	676.798
Pasivos no corrientes	371.383	413.584	405.272	(10%)	2%	347.369	732.173
Pasivos corrientes	346.703	363.636	335.755	(5%)	8%	324.307	694.194
Pasivos mantenidos para la venta y de actividades discontinuadas	0	27.985	0			0	80.006
Total Pasivo y PN	1.047.013	1.107.660	1.056.704	(5%)	5%	979.824	2.183.171
Fondo de Maniobra	195.945	149.684	210.740	31%	(29%)	17.123	152.889

Los comentarios sobre las principales variaciones en la información histórica del balance de situación se encuentran en el apartado 20.1 así como en los apartados 10.1 y 10.3 para las cuentas de recursos propios y financiación.

3.2 Cuenta de pérdidas y ganancias consolidada

Se presentan a continuación la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada para los periodos 2005 a 2007, correspondiente al Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión, y al Grupo GSH para el período anual terminado a 30 de abril de 2008, así como la cuenta de pérdidas y ganancias contenida en la Información Pro Forma relativa al correspondiente periodo semestral cerrado a 30 de junio de 2008.

(en miles de euros)	2007	2006	2005	% variación 06-07	% variación 05-06	Grupo GSH 30/04/08	Pro forma 30/06/08
CUENTA DE RESULTADOS DE GRUPO							
Ingresos de explotación	989.577	880.403	848.506	12,40%	3,80%	1.171.281	1.126.421
Gastos de explotación	931.420	823.479	794.097	13,10%	3,70%	1.107.122	1.089.765
BENEFICIO DE EXPLOTACIÓN CONSOLIDADO	58.157	56.924	54.409	2,20%	4,60%	64.159	36.656
Ingresos financieros	24.819	28.606	26.496	(13,20%)	8,00%	684	14.577
Gastos financieros	43.793	39.232	38.923	11,60%	0,80%	23.497	34.400
RESULTADOS FINANCIEROS	(18.974)	(10.626)	(12.427)	78,60%	14,50%	(22.813)	(19.823)
OTROS RESULTADOS	9.440	7.716	2.353	22,3%	227,9%	(2.741)	8.542
RESULTADOS CONSOLIDADOS ANTES DE IMPUESTOS	48.623	54.014	44.335	(10,00%)	21,80%	38.605	25.375
Impuesto sobre beneficios	(15.468)	(22.480)	(16.496)	31,20%	(36,30%)	(8.599)	(2.417)
Resultado consolidado procedente de actividades continuadas	33.155	31.534	27.839	5,10%	13,30%	30.006	22.958
Resultado neto de operaciones discontinuadas	(352)	(908)	(2.203)	61,20%	(58,80%)	0	(20.945)
RESULTADO CONSOLIDADO	32.803	30.626	25.636	7,10%	19,50%	30.006	2.013
Atribuible a:							
Socios externos	650	533	283	22,00%	88,30%	0	0
Sociedad dominante	32.153	30.093	25.353	6,80%	18,70%	30.006	2.013

Las variaciones de las magnitudes principales de la cuenta de resultados se describen en el apartado 9.2 de la presente sección del Folleto y en el apartado 6.1.1 en relación con las cuentas de ingresos y márgenes brutos.

3.3 Principales coeficientes financieros

(en miles de euros)	2007	2006	2005	% variación 06-07	% variación 05-06	Grupo GSH 30/04/08
Resultado operativo bruto (EBITDA) (*)	90.099	85.895	81.324	4,89%	5,62%	93.730
Deuda Financiera Neta (**)	133.668	224.664	164.356	(40,50%)	36,69%	259.893
Rentabilidad de los Fondos Propios (ROE = B° neto / PN)	9,78%	9,95%	8,03%	(1,75%)	23,88%	9,74%
Apalancamiento Financiero (Deuda Neta/Activo)	12,77%	20,28%	15,55%	(37,06%)	30,41%	26,52%
Deuda Neta/EBITDA	1,48	2,62	2,02	(43,28%)	29,42%	2,77
Fondo de Maniobra	195.945	149.684	210.740	30,91%	(28,97%)	17.123
EBITDA/Cifra de Negocio	9,30%	9,94%	9,74%	(6,36%)	2,01%	8,00%

(*) El EBITDA representa el resultado bruto de explotación de la empresa excluida la dotación a la amortización del ejercicio.

(**) Deuda Financiera Neta (DFN) = deuda financiera total menos Efectivo y Otros medios líquidos equivalentes y Otros activos financieros corrientes.

3.4 Información financiera intermedia

Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión:

A continuación se detallan las principales cifras no auditadas claves de la situación financiera del Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión correspondientes al periodo de 9 meses terminado el 30 de septiembre de 2008:

Balance de situación consolidado:

(en miles de euros)	30/09/2008	30/09/2007	% Var.
Activo no corriente	460.266	523.389	(12%)
Activo corriente	457.962	495.428	(8%)
Activos de actividades discontinuadas	93.102	0	
Total activo	1.011.330	1.018.817	(1%)
Patrimonio neto	302.068	316.324	(5%)
Pasivos no corrientes	345.398	382.041	(10%)
Pasivos corrientes	283.858	320.452	(11%)
Pasivos mantenidos para la venta y de actividades discontinuadas	80.006	0	
Total Pasivo y PN	1.011.330	1.018.817	(1%)

Cuenta de Pérdidas y Ganancias Consolidada:

(en miles de euros)	30/09/2008	30/09/2007	% Var.
Ingresos de explotación	673.029	642.411	5%
Gastos de explotación	640.388	607.380	5%
BENEFICIO DE EXPLOTACIÓN	32.641	35.031	(7%)
RESULTADOS FINANCIEROS	(10.730)	(11.967)	10%
OTROS RESULTADOS	(215)	5.549	(104%)
RESULTADOS ANTES DE IMPUESTOS	21.695	28.613	(24%)
Impuesto sobre beneficios	(6.475)	(5.903)	10%
Resultados consolidado procedente de actividades continuadas	15.221	22.710	(33%)
Resultado neto de operaciones discontinuadas	(20.945)	(8.673)	(141%)
RESULTADO DEL PERIODO	(5.725)	14.037	(141%)
Atribuible a:			
Socios externos	494	389	27%
Sociedad dominante	(6.219)	13.648	(146%)

Principales coeficientes financieros:

(en miles de euros)	30/09/2008	30/09/2007	% Var.
Resultado Operativo Bruto (EBITDA) (*)	53.284	56.223	(5,23%)
Deuda Financiera Neta (**)	166.697	199.915	(16,52%)
Rentabilidad de los Fondos Propios (ROE = B° neto / PN)	(2,06%)	4,31%	(147,71%)
Apalancamiento Financiero (Deuda Neta / Activo)	16,48%	19,62%	(16,00%)
Deuda Neta/EBITDA (***)	1,81	2,32	(22%)
Fondo de Maniobra	174.104	174.976	0,50%
EBITDA/Cifra de Negocio	7,97%	8,87%	(10,06%)

(*) El EBITDA representa el resultado bruto de explotación de la empresa excluida la dotación a la amortización del ejercicio.

(**) Deuda Financiera Neta (DFN) = deuda financiera total menos Efectivo y Otros medios líquidos equivalentes y Otros activos financieros corrientes.

(***) Este ratio está calculado tomando la cifra de EBITDA para el periodo de 12 meses terminado el 30 de septiembre de 2008 y de 2007, por importes de 92.220 y de 86.064 miles de euros, respectivamente.

Las variaciones principales del balance de situación y cuenta de resultados no auditados a 30 de septiembre de 2008 se explican en el apartado 20.6 de esta sección del Folleto.

Grupo GSH:

A continuación se detallan las principales cifras no auditadas claves de la situación financiera del Grupo GSH para el periodo de 5 meses terminado el 30 de septiembre de 2008 (*):

(en miles de euros)	30/09/2008
Deuda Financiera Neta	294.972
Rentabilidad de los Fondos Propios (Beneficio Neto/Patrimonio Neto)	0,12%
Apalancamiento Financiero (Deuda Neta / Deuda + Activo)	30,06%
Deuda Neta/EBITDA (**)	3,9
Fondo de Maniobra	22.936
EBITDA/Cifra de Negocio	5,8%
Total Activos	981.138
Patrimonio neto	309.389
(en miles de euros)	30/09/2008
Beneficio Bruto de Explotación (EBITDA)	26.743
Beneficio Neto de Explotación (EBIT)	8.240
Beneficio antes de impuestos	(1.048)
Beneficio Neto atribuido a la sdad. dominante	386
Cifra de Ventas	462.106

(*) Teniendo en cuenta que la información a 30 de septiembre de 2008 ha sido elaborada bajo IFRS, y que la información de que dispone GSH a 30 de septiembre de 2007 se encuentra en US GAAP, no se incluye comparativa de ambos ejercicios

(**) Este ratio está calculado tomando la cifra de EBITDA para el periodo de 12 meses terminado el 30 de septiembre de 2008, por importe de 76 millones de euros.

4. OTRAS INFORMACIONES

4.1 Composición del Consejo de Administración

El Consejo de Administración de CAMPOFRÍO FOOD cuenta con nueve miembros, de los que, a partir del 1 de enero de 2009, uno es ejecutivo, tres son independientes y cinco son dominicales.

4.2 Accionistas principales y distribución accionarial

Según la última información pública disponible, los principales accionistas de CAMPOFRÍO FOOD y su porcentaje de participación en el capital son los siguientes:

Accionista	Número de acciones			% sobre el capital
	Directas	Indirectas	Total	
SMITHFIELD FOODS INC (1)	0	37.811.302	37.811.302	36,99%
OCM EUROPEAN PRINCIPAL OPPORTUNITIES FUND, L.P. (2)	0	17.009.545	17.009.545	16,64%
OCM OPPORTUNITIES FUND VI, L.P. (3)	0	7.779.005	7.779.005	7,61%
CARBAL, S.A. (4)	7.290.555	5.830.918	13.121.473	12,84%
INMO 3, S.L. (5)	144.600	4.029.824	4.174.424	4,08%
CYCLADIC CATALYST MASTER FUND	675.000	0	675.000	0,66%
CAJA DE AHORROS MUNICIPAL DE BURGOS	4.265.899	0	4.265.899	4,17%
D. LUIS SERRANO (6)	20	1.295.497	1.295.517	1,27%
QMC DEVELOPMENT CAPITAL FUND	2.105.828	0	2.105.828	2,06%
GRUPO EMPRESARIAL FUERTES, S.L. (7)	0	1.679.311	1.679.311	1,64%

(1) La participación indirecta de SMITHFIELD FOODS INC. es ostentada a través de COLD FIELD INVESTMENTS, LLC (11,37%), SMITHFIELD INSURANCE COMPANY LTD (1,37%) y SFDS GLOBAL HOLDINGS B.V. (24,25%) COLD FIELD INVESTMENTS, LLC, SMITHFIELD INSURANCE COMPANY LTD y SFDS GLOBAL HOLDINGS B.V. son filiales participadas al 100%, directa o indirectamente, por SMITHFIELD FOODS INC.

(2) El titular de la participación es OCM LUXEMBOURG EPOF MEATS HOLDING S.À R.L. (16,64%) ("EPOF"). Los derechos de voto correspondientes a las acciones de EPOF los ejercerá siguiendo las indicaciones del fondo OCM EUROPEAN PRINCIPAL OPPORTUNITIES FUND, L.P. ("EPOF FUND"). La entidad dominante de EPOF FUND, esto es, OAKTREE CAPITAL GROUP HOLDING GP, LLC, no interfiere en las instrucciones de EPOF FUND a EPOF para el ejercicio por ésta de los derechos de voto en CAMPOFRÍO FOOD GROUP, S.A.

(3) El titular de la participación es OCM LUXEMBOURG OPPTS MEATS HOLDING S.À R.L. (7,61%) ("OPPS"). Los derechos de voto correspondientes a las acciones de OPPTS los ejercerá siguiendo las indicaciones del fondo OCM OPPORTUNITIES FUND VI, L.P. ("OPPS FUND"). La entidad dominante de OPPTS FUND, esto es, OAKTREE CAPITAL GROUP HOLDING GP, LLC, no interfiere en las instrucciones de OPPTS FUND a OPPTS para el ejercicio por ésta de los derechos de voto en CAMPOFRÍO FOOD GROUP, S.A.

(4) La participación indirecta de CARBAL, S.A. es ostentada a través de BITONCE, S.L. (5,70%). CARBAL, S.A. es una sociedad participada al 50% por D. Pedro José Ballvé Lantero y por D. Fernando Ballvé Lantero.

(5) La participación indirecta de INMO 3, S.L. es ostentada a través de CARTERA NUVALIA, S.L.(3,94%). INMO 3, S.L. es una sociedad controlada por los hermanos Díaz del Río y por D. Luis Serrano a través de otras sociedades.

(6) La participación indirecta de D. Luis Serrano es ostentada a través de ALINA CORPORATE, S.L. (1,27%).

(7) La participación indirecta de GRUPO EMPRESARIAL FUERTES, S.L. es ostentada a través de GRUPO CORPORATIVO FUERTES, S.L. (1,64%).

De conformidad con lo anterior, a la fecha del presente Folleto, los accionistas representados en el Consejo de Administración de CAMPOFRÍO FOOD ostentan, en su conjunto, la titularidad, directa o indirecta, de 81.312.322 acciones, lo que supone un 79,54% del capital social.

Según la información contenida en el fichero X25 facilitado por la Sociedad de Gestión de los Sistemas de Registro, Compensación y Liquidación de Valores, S.A. (Iberclear) con motivo de la celebración de la Junta General Extraordinaria de la Sociedad de 24 de octubre de 2008, la Sociedad cuenta con aproximadamente 37.400 accionistas, si bien es previsible que existan determinadas duplicidades de titulares con acciones de la Sociedad depositadas en distintas entidades, con lo que probablemente el número de accionistas sea algo inferior. Tras la Fusión, son igualmente accionistas de CAMPOFRÍO FOOD los antiguos socios de la sociedad absorbida GSH, esto es, SFDS Global Holdings B.V., OCM Luxembourg EPOF Meats Holdings, S.À R.L. y OCM Luxembourg OPFS Meats Holdings, S.À R.L., como consecuencia de la adjudicación de las acciones de nueva emisión atribuidas en canje de la participación previamente poseída por las anteriores en la sociedad absorbida, GSH. En consecuencia, la Fusión no ha supuesto una alteración del capital flotante en número de accionistas.

SMITHFIELD INC., en virtud de la participación previamente poseída y de la atribuida en el aumento de capital para atender el canje derivado de la Fusión, ha resultado ser titular de una participación indirecta del 36,99% del capital social de CAMPOFRÍO FOOD, a través de las entidades pertenecientes a su mismo grupo COLD FIELD INVESTMENT LLC., SMITHFIELD INSURANCE LTD. y SFDS GLOBAL HOLDINGS B.V.

En relación con lo anterior, con fecha 10 de diciembre de 2008, la Comisión Nacional del Mercado de Valores ha adoptado una resolución en virtud de la cual se acuerda que no resulta exigible a SMITHFIELD INC. la formulación de una oferta pública de adquisición, no obstante haber alcanzado dicha entidad en CAMPOFRIO FOOD una participación superior a la que se establece en el artículo 4 del Real Decreto 1066/2007, sobre el régimen de las ofertas públicas de adquisición de valores, al resultar de aplicación la excepción que para los supuestos de fusión de sociedades cotizadas se establece en el artículo 8 g) del referido Real Decreto 1066/2007.

En todo caso, se hace constar que ha sido condición necesaria para la aprobación de la Fusión, entre otros, la formalización de determinados compromisos y obligaciones tendentes a (i) asegurar el mantenimiento de la independencia y la ausencia de control efectivo de los órganos sociales de CAMPOFRÍO FOOD, no obstante la participación accionarial resultante para SMITHFIELD INC., de forma consistente con la finalidad y objetivos de la Fusión; y (ii) asegurar igualmente y hacer exigible que en caso de que dicha situación pudiera alterarse en el futuro y por parte de SMITHFIELD INC. se tuviere intención de asumir o ejercitar de forma efectiva el control de CAMPOFRÍO FOOD, SMITHFIELD INC. asuma el compromiso de formular una oferta pública de adquisición dirigida a los restantes accionistas de la sociedad.

Así, SMITHFIELD INC., en su condición de titular de una participación indirecta en CAMPOFRÍO FOOD y las sociedades pertenecientes a su grupo, COLD FIELD INVESTMENT LLC, SMITHFIELD INSURANCE LTD y SFDS GLOBAL HOLDINGS BV, que ostentan la condición de accionistas directos de CAMPOFRIO FOOD, han asumido frente a ésta determinados compromisos y obligaciones que, de forma resumida, incluyen:

- El establecimiento de un período de pasividad (*stand-still*) durante los 3 años siguientes a la efectividad de la Fusión, durante el cual las referidas sociedades del Grupo Smithfield se comprometen a (i) no ejercitar los derechos de voto correspondientes a su participación accionarial indirecta de la sociedad en exceso del 30%, así como a no designar en ningún caso a más de la mitad de los miembros del Consejo de Administración de CAMPOFRÍO FOOD, y (ii) a no incrementar su participación accionarial indirecta en CAMPOFRÍO FOOD resultante de la Fusión, salvo en determinados supuestos autorizados.

- La obligación de formular una oferta pública de adquisición dirigida al 100% de las acciones de CAMPOFRÍO FOOD, si al término del período inicial de 3 años anteriormente indicado, las referidas sociedades del Grupo Smithfield realizaran cualquiera de las actuaciones siguientes: (i) incrementaran en cualquier forma su participación accionarial en CAMPOFRÍO FOOD resultante de la Fusión y/o de los incrementos autorizados referidos en el párrafo anterior, o (ii) designaran a más de la mitad de los miembros del Consejo de Administración de CAMPOFRÍO FOOD.

5. FACTORES DE RIESGO

5.1 Factores de riesgo del sector de actividad del emisor

5.1.1 Riesgos por la situación económica general, del consumo y de los canales de distribución

La situación del Grupo CAMPOFRÍO FOOD se ve afectada en la actualidad por la situación del mercado nacional e internacional en general y en particular en el sector de la alimentación. Concretamente, se ve afectado por las siguientes tendencias del mercado: (i) ralentización del consumo y contracción en el gasto de la compra con el consiguiente incremento del consumo de marcas blancas y categorías de producto más baratas, lo que supone, entre otros, un incremento de las barreras para la introducción de nuevas referencias en los canales de distribución, (ii) incremento de las operaciones de concentración de empresas de distribución, lo que supone un aumento de su poder de negociación ante empresas proveedoras, y (iii) incremento global de los precios, lo que conlleva un incremento generalizado de los costes del Grupo CAMPOFRÍO FOOD.

Si bien la estrategia del Grupo CAMPOFRÍO FOOD está orientada a compensar estas tendencias en el mercado, no puede garantizarse que las mismas no vayan a afectar a la capacidad del Grupo CAMPOFRÍO FOOD para incrementar sus ventas y márgenes. Dada la destacada posición del Grupo CAMPOFRÍO FOOD en los productos de marca, existe el riesgo de que el trasvase hacia la nueva situación del mercado no genere el grado de rentabilidad previsto por los gestores de la Sociedad.

5.1.2 Riesgos derivados del efecto de las oscilaciones del precio del ganado y los piensos

El precio de la carne procedente del ganado, que representa aproximadamente un 45-55% sobre el precio de venta de los productos, tiene un marcado carácter variable al igual que el de los piensos que se utilizan para alimentar a los animales. Dicho carácter variable viene determinado, con carácter general, por diversos factores sobre los que el Grupo CAMPOFRÍO FOOD no puede ejercer control o sólo parcialmente. En relación con lo anterior, hay que destacar que en Europa no existe la posibilidad de aseguramiento de los precios, dado que no existen mercados de futuros u otros en los que llevar a cabo dicho aseguramiento. En este sentido, hay que señalar que la capacidad con la que pueden contar los operadores para transmitir al mercado los incrementos o descensos del precio de la carne de ganado varía enormemente en función de las características concretas de los mercados de cada país en los que se encuentra presente el Grupo CAMPOFRÍO FOOD.

5.1.3 Riesgos derivados del producto y la seguridad alimentaria

Debido al sector en que opera el Grupo CAMPOFRÍO FOOD, éste está sujeto a los riesgos generales asociados a la salud y el bienestar de los consumidores consecuencia de, entre otros, el cambio en las preferencias de los consumidores, los efectos de la publicidad adversa, reclamaciones de responsabilidad de los consumidores, daños o contaminación en los productos, el endurecimiento en la legislación de seguridad alimentaria etc.

Cabe destacar que el Grupo CAMPOFRÍO FOOD está sujeto en sus plantas de fabricación a numerosa regulación relativa al área de seguridad alimentaria, incluyendo inspecciones con carácter regular. Adicionalmente, dentro del propio proceso de producción se aplican sistemas de seguimiento y control en todas sus fases, para reducir y evitar los riesgos de seguridad alimentaria. No obstante lo

anterior, el Grupo CAMPOFRÍO FOOD no puede impedir plenamente que sus productos se vean afectados por organismos patógenos, que existen de forma natural en el ambiente.

5.1.4 Riesgos derivados de la presencia en mercados de reciente incorporación a la Unión Europea

El Grupo CAMPOFRÍO FOOD únicamente cuenta con filiales operativas situadas fuera del ámbito de países con una pertenencia dilatada a la Unión Europea (UE) en Rumanía (Tabco Campofrio, S.A. y Degaro S.R.L.). Cabe destacar que, si bien Rumanía es desde el 1 de enero de 2007 miembro de pleno derecho de la UE, la Comisión Europea ha impuesto a este país una serie de condiciones que deben cumplir en relación, entre otros, con la administración de fondos comunitarios o el control sanitario de los alimentos. La reducción de riesgos del negocio en Rumanía dependerá en tal caso y entre otros factores de la evolución positiva de los parámetros antes mencionados.

5.1.5 Riesgos derivados de la normativa de medio ambiente

Si bien el Grupo CAMPOFRÍO FOOD considera que no existen en la actualidad obligaciones sustanciales a liquidar en el futuro, surgidas por actuaciones en el pasado, para prevenir, reducir o reparar daños sobre el medio ambiente, no se puede asegurar que en el futuro, como consecuencia de una legislación más restrictiva o de una actuación inadecuada se pueda producir una incidencia con un coste significativo para el Grupo CAMPOFRÍO FOOD o que pudiera generar publicidad adversa.

5.1.6 Riesgo de salud animal

El Grupo CAMPOFRÍO FOOD realiza controles regulares para asegurar que el ganado utilizado en la producción está en condiciones aptas de salud y que nuestras plantas operan de una manera segura. No obstante, nuestra actividad está sujeta a riesgos de salud animal y la ocurrencia de enfermedades. Estas enfermedades podrían afectar negativamente a la producción, el suministro de materias primas y la confianza de los consumidores. Algunas de estas enfermedades pueden ocasionar el sacrificio de importantes cantidades de animales para evitar su expansión así como el aumento de las restricciones a la exportación o importación de ganado o productos cárnicos entre países, lo que puede impactar en el volumen y precio de los suministros.

5.2 Factores de riesgo del emisor

5.2.1 Riesgo por nivel de endeudamiento

Si bien el Grupo CAMPOFRÍO FOOD puede hacer frente a su nivel actual de endeudamiento, podrían existir motivos tales como reducciones en los resultados, las necesidades de inversión o adquisiciones de otros negocios así como unas mayores necesidades de financiación o efectivo para hacer frente a pagos tras la operación de fusión con GSH, que podrían originar la necesidad de un incremento de endeudamiento del Grupo CAMPOFRÍO FOOD. En este sentido debe considerarse además el contexto actual de dificultad para obtener o mejorar la financiación por las consecuencias de la situación económica sobre el sector bancario-financiero.

Hay que señalar que la carga financiera a la que está sometido el Grupo CAMPOFRÍO FOOD está sujeta a la evolución de los tipos de interés, si bien los contratos de cobertura suscritos reducen este riesgo parcialmente.

Por otro lado, tanto la emisión de bonos realizada bajo el correspondiente Contrato de Emisión de Bonos como una parte de los préstamos concedidos por entidades financieras se encuentran sujetos al cumplimiento de ciertos ratios que se calculan en general sobre los datos de las cuentas anuales consolidadas auditadas durante la duración de la emisión o vigencia del préstamo o crédito y hasta su vencimiento.

A la fecha actual, el Grupo CAMPOFRÍO FOOD no se encuentra en situación de incumplimiento de sus obligaciones financieras o de cualquier tipo de obligación que pudiera dar lugar a una situación de vencimiento anticipado de sus compromisos financieros.

En caso de incumplimiento de algunos de los ratios anteriormente indicados, los prestamistas podrían exigir anticipadamente el pago del principal de la deuda y sus intereses.

La capacidad del Grupo CAMPOFRÍO FOOD para cumplir los mencionados ratios, atender la deuda o poder refinanciarla en el caso de que fuera necesario está condicionada por la obtención de resultados del negocio así como por otros factores económicos y del sector en que opera el Grupo CAMPOFRÍO FOOD.

5.2.2 Riesgos derivados del deterioro de valor de fondos de comercio

Hay que tener presente que a la hora de determinar el valor de los fondos de comercio se trabaja sobre la base de hipótesis relativas a la operativa futura, a los resultados y a la situación de los mercados, lo que supone la utilización de estimaciones de ventas, márgenes, porcentajes de crecimiento y tasas de descuento. Al ser dichas hipótesis subjetivas, existen incertidumbres en relación con la posibilidad de ocurrencia de algunos hechos, lo que podría suponer la necesidad de reflejar pérdidas en el valor contable de los fondos de comercio, lo que podría afectar negativamente a los resultados del periodo y a nuestros ratios financieros.

Por último, se hace constar que, en la preparación de la información financiera pro forma de los Grupos CAMPOFRÍO anterior a la Fusión y GSH cerrada a 30 de junio de 2008 y relativa al periodo de seis meses terminado en dicha fecha, que recoge únicamente una información hipotética, se ha introducido un ajuste por importe de 122.920 miles de euros incrementando los epígrafes de fondo de comercio y patrimonio neto de la sociedad dominante de cada uno de los Grupos. CAMPOFRÍO FOOD dispondrá de una valoración realizada por un experto independiente con el fin de determinar los valores definitivos a asignar a activos y pasivos asociados a la transacción, los cuales previsiblemente diferirán de los reflejados en la información financiera pro forma.

5.2.3 Riesgos generales de litigios y reclamaciones

El Grupo CAMPOFRÍO FOOD se encuentra incurso en litigios o reclamaciones que en su mayoría son resultado del curso habitual del negocio, si bien su resultado es incierto y no puede ser determinado con exactitud, por lo que, si bien se realizan provisiones contables según los mejores estimados en función de la información disponible, no se puede asegurar que los litigios o reclamaciones en curso u otros futuros no puedan afectar de forma significativa a los resultados económicos del Grupo CAMPOFRÍO FOOD.

5.2.4 Riesgo de no materialización de las sinergias derivadas de la Fusión

Según estimaciones preliminares que han sido comunicadas a los mercados, las sinergias que podrían realizarse como consecuencia de la Fusión podrían alcanzar una cifra aproximada de 40 millones de euros anuales a partir del año 2012 distribuidas entre diferentes áreas. No obstante, como consecuencia de obstáculos en el proceso, por una evolución del entorno externo diferente al esperado y/u otros factores, podría suceder que una parte de estas sinergias no pudieran materializarse, lo cual podría implicar la ausencia de mejora en la rentabilidad esperada acompañada por el impacto de los costes intrínsecos de la operación de Fusión.

5.2.5 Riesgos derivados de la relación con los empleados

La disponibilidad y satisfactoria relación con sus empleados constituye un factor relevante para la actividad del Grupo CAMPOFRÍO FOOD, teniendo en cuenta el elevado número de los mismos y la dedicación de la mayoría de ellos a actividades fabriles. En este sentido, pueden llegar a producirse

situaciones como, por ejemplo, elevado absentismo, huelgas, etc., que podrían conllevar, en su caso, con un impacto apreciable en la actividad de la Sociedad.

5.2.6 Riesgos derivados de los tipos de interés

El Grupo CAMPOFRÍO FOOD está expuesto a la volatilidad de los tipos de interés relativos principalmente a contratos de préstamo a largo plazo con tipos de interés variable. A fin de controlar el coste de los intereses combinando instrumentos de deuda con tipos de interés fijos y variables, se han celebrado contratos de permuta de tipos de interés (*swaps*) en los cuales se acuerda canjear, a intervalos específicos, la diferencia entre los tipos de interés fijos y variables calculada por referencia a una cantidad acordada. Estos contratos de permuta están diseñados para cubrir los préstamos bancarios.

5.2.7 Riesgos derivados de las divisas

Debido a la actividad que desarrolla el Grupo CAMPOFRÍO FOOD en el Reino Unido y en Rumanía (hasta la fecha de integración en el euro) existe un riesgo derivado de la existencia de diferentes divisas, por lo que los ingresos del Grupo CAMPOFRÍO FOOD están sujetos a las fluctuaciones de los tipos de cambio. Con el fin de mitigar en lo posible este riesgo, el Grupo CAMPOFRÍO FOOD tiene contratados sistemas de cobertura que reducen parcialmente este riesgo.

5.2.8 Riesgo por potenciales conflictos de interés

Tal y como se indica en el apartado 14.2.1 de la sección III del presente Folleto, dos Consejeros de CAMPOFRÍO FOOD ocupan cargos en el Consejo de Administración de la entidad Smithfield Foods, Inc. Por otra parte, y según se indica también en el referido apartado, el Protocolo de Fusión, suscrito el 30 de junio de 2008, entre otros, por CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN, GSH, los socios de GSH, determinados accionistas de referencia de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN y la entidad Smithfield Foods, Inc. establece que, en caso de que Smithfield Foods, Inc., o una compañía controlada por ésta, tenga conocimiento de una oportunidad de negocio consistente en adquirir, financiar o invertir en alguna actividad en el sector de los elaborados cárnicos en los actuales Estados miembros de la Unión Europea (UE 27) (excluyendo Polonia y Rumanía), Smithfield Foods Inc. deberá, en la medida que esté permitido por la legislación aplicable, notificar a CAMPOFRÍO FOOD dicha oportunidad de negocio, al objeto de que esta última manifieste, en su caso, su posible intención de llevarla a cabo, pudiendo Smithfield Foods, Inc. continuar con la oportunidad de negocio en caso de cumplirse determinadas condiciones.

En consecuencia, no es enteramente descartable que, de plantearse una oportunidad de negocio para CAMPOFRÍO FOOD en países no cubiertos por la anterior previsión y que fuese, en su caso, igualmente de interés para Smithfield Foods Inc., pudiese surgir, respecto de los Consejeros mencionados en el párrafo anterior, una situación de conflicto de interés, que supondría un potencial riesgo para el desarrollo y buen fin de tal oportunidad. En todo caso, se hace constar que, de darse dicha situación, tales Consejeros habrían de abstenerse de intervenir en la operación a la que el conflicto se refiera, de conformidad con lo previsto por el artículo 127 *ter* de la Ley de Sociedades Anónimas, y estarían sujetos igualmente (i) a la normativa interna relativa a la regulación de situaciones de conflictos de interés que se detalla en el apartado 14.2.1 de la sección III del presente Folleto, y que incluye, entre otros, lo dispuesto al efecto por el Reglamento de Consejo respecto de la evitación de situaciones de conflicto de interés y la obligación de abstención en las deliberaciones y votaciones en las que los Consejeros tengan un interés particular, así como (ii) al resto de obligaciones que para administradores se prevén en la legislación aplicable y en la normativa interna de la Sociedad.

II. FACTORES DE RIESGO

Antes de adoptar una decisión de invertir deben tenerse en cuenta los riesgos que se enumeran a continuación. Cualquiera de estos riesgos podría afectar negativamente al negocio, a los resultados operativos o a la situación financiera del grupo formado por CAMPOFRÍO FOOD y sus sociedades dependientes. Asimismo, debe tenerse en cuenta que dichos riesgos podrían afectar al precio de las acciones de CAMPOFRÍO FOOD, lo que podría ocasionar una pérdida parcial o total de la inversión realizada.

Los factores principales de riesgo a los que está expuesto CAMPOFRÍO FOOD y su grupo de sociedades se describen de forma resumida a continuación.

Si bien se considera que se han descrito todos los factores principales, podrían existir riesgos adicionales o incertidumbres que no se encuentran identificados actualmente o no se consideran significativos, que podrían representar un efecto adverso en el futuro para el negocio o la posición financiera del Grupo CAMPOFRÍO FOOD:

1. FACTORES DE RIESGO DEL SECTOR DE ACTIVIDAD DEL EMISOR

1.1 Riesgos por la situación económica general, del consumo y de los canales de distribución

El Grupo CAMPOFRÍO FOOD está sometido a algunas de las tendencias que se vienen produciendo en el mercado nacional e internacional en general y en particular en el sector de la alimentación:

- Ralentización en el consumo combinado con un traspaso creciente de una parte del mismo hacia las marcas de distribución o marcas blancas y las categorías de producto más baratas. Así, según los estudios de la agencia TSN sobre el sector de alimentación en España, la marca blanca ha pasado entre los años 1993 y 2006 de representar aproximadamente un 10% a un 29% sobre el total del sector en valor. Los datos que se revelan en medios de comunicación en meses recientes apuntan a que la tendencia de crecimiento continúa, fomentada por la situación económica actual. Este hecho provoca también un incremento de las barreras para la introducción de nuevas referencias en los canales de distribución, debido a la existencia de menos consumidores dispuestos a gastar por encima de lo estrictamente necesario y conocido.
- Incremento, por un lado, de las operaciones de concentración de empresas de distribución, lo cual aumenta su poder de negociación ante empresas proveedoras y, por otro, de los concursos de empresas de distribución de pequeño y mediano tamaño, provocando en este caso un aumento de la morosidad.
- Incremento global de los precios (cereal, energía, transporte e índices generales de precios) que ocasiona un incremento generalizado de los costes del Grupo CAMPOFRÍO FOOD (véase también siguiente apartado sobre impacto en materias primas y piensos).
- El impacto de la contracción del gasto de la compra es más negativo en los productos de mayor precio de venta al público en términos absolutos, lo que afecta a algunos de nuestros productos como, por ejemplo, los productos pertenecientes a la categoría de jamón curado que se venden en piezas completas.

Si bien la estrategia del Grupo CAMPOFRÍO FOOD está orientada a compensar estas tendencias en el mercado y también a aprovechar algunas de ellas, no puede garantizarse que las mismas no tengan un efecto notable en la capacidad del Grupo CAMPOFRÍO FOOD para incrementar sus ventas y márgenes. Dada la destacada posición del Grupo CAMPOFRÍO FOOD, principalmente en los productos de marca, existe el riesgo de que el trasvase hacia la nueva situación del mercado no genere el grado de rentabilidad que prevén los gestores de la Sociedad.

1.2 Riesgos derivados del efecto de las oscilaciones del precio del ganado y los piensos

El precio de la carne procedente del ganado, que representa aproximadamente un 45-55% sobre el precio de venta de los productos, es volátil y cíclico al igual que el de los piensos que se utilizan para alimentar a los animales. Esta volatilidad está determinada por factores diversos sobre los que el Grupo CAMPOFRÍO FOOD no puede ejercer control o sólo parcialmente, tales como los cambios climáticos y meteorológicos, enfermedades del ganado (detallado en un apartado posterior), restricciones a la importación y exportación, uso de cereales en biocombustibles, precios de la energía e impactos en costes del transporte, etc. En el apartado 6.2 de la sección III del presente Folleto se cuantifican y se muestran de forma gráfica las oscilaciones de precios de materia prima de carne porcina en España en el periodo comprendido entre 2004 y 2007. En Europa no existe la posibilidad de aseguramiento de los precios, dado que no existen mercados de futuros u otros en los que llevar a cabo dicho aseguramiento.

Por otra parte, y en función de las características concretas de los mercados de cada país, la capacidad con la que pueden contar los operadores para transmitir al mercado los incrementos o descensos del precio de la carne de ganado varía enormemente entre los distintos países en los que se encuentra presente el Grupo CAMPOFRÍO FOOD. En este hecho también influye la competencia de productos no cárnicos de contenido proteínico que pueden ser sustitutivos con respecto a los productos cárnicos en caso de fluctuaciones de precio.

1.3 Riesgos derivados del producto y la seguridad alimentaria

Debido al sector en que opera el Grupo CAMPOFRÍO FOOD, éste está sujeto a los riesgos generales asociados a la salud y el bienestar de los consumidores, tanto los reales como los que puedan ser originados por la percepción del propio consumidor. Entre estos riesgos se encuentran la evolución de las preferencias de los consumidores, las preocupaciones nutricionales, efectos de la publicidad adversa, reclamaciones de responsabilidad de los consumidores, daños o contaminación en los productos, legislación más restrictiva, etc. Igualmente, el potencial de venta de los productos podría verse afectado por acciones de otras compañías operando en el mismo sector, si éstas ocasionaran una pérdida general de la confianza del consumidor.

El Grupo CAMPOFRÍO FOOD está sujeto en sus plantas de fabricación a numerosa regulación relativa al área de seguridad alimentaria, incluyendo inspecciones constantes tanto de autoridades de países diversos como internas a través de su departamento de calidad, presente en todas las actividades fabriles. Adicionalmente, dentro del propio proceso de producción se aplican sistemas de seguimiento y control en todas sus fases, para reducir y evitar los riesgos de seguridad alimentaria. A esto debe añadirse la formación regular del personal de las plantas y, respecto de las sociedades integrantes del Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión, el establecimiento de normas rigurosas alineadas con la normativa ISO 9001 que son certificadas por la Asociación Española de Normalización y Certificación (AENOR). Por otro lado, hay que destacar que las fábricas de Groupe Aoste y de Nobre poseen el certificado ISO 9001, que Imperial y Stegeman cuentan con el certificado I.F.S. y que las fábricas de La Bureba (Burgos), St. Symphorien (Francia) y Al Ponte (Italia) tienen el certificado ISO 14001. No obstante, incluso con un funcionamiento correcto de todos estos sistemas, el Grupo CAMPOFRÍO FOOD no puede impedir plenamente que sus productos se vean afectados por organismos patógenos, que existen de forma natural en el ambiente. Debe considerarse adicionalmente que este hecho puede ocurrir con posterioridad a la fase de fabricación, como consecuencia de una manipulación inadecuada por un distribuidor o el propio consumidor.

Adicionalmente, un endurecimiento en la legislación de seguridad alimentaria podría ocasionar un incremento de los costes necesarios para adaptarse a su cumplimiento.

1.4 Riesgos derivados de la presencia en mercados de reciente incorporación a la Unión Europea

Tras el acuerdo de venta de la filial rusa del Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión de fecha 30 de julio de 2008, que se describe en el apartado 5.2 de la sección III del presente Folleto, las únicas filiales operativas del Grupo CAMPOFRÍO FOOD que se encuentran situadas fuera del ámbito de países con una pertenencia dilatada a la Unión Europea (UE) son Tabco Campofrio, S.A. y Degaro S.R.L. en Rumanía. Si bien Rumanía es desde el 1 de enero de 2007 miembro de pleno derecho de la UE, la Comisión Europea ha impuesto a este país una serie de condiciones de cumplimiento en áreas como administración de fondos comunitarios y control sanitario de los alimentos, así como otros de carácter económico y político, cuyo desarrollo pretende alinear plenamente ciertos aspectos con los que tradicionalmente se exigen dentro de la UE. La reducción de riesgos del negocio en Rumanía dependerá en tal caso y entre otros factores de la evolución positiva de los parámetros antes mencionados. Excluida la mencionada filial rusa, las ventas del Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión a través de sus filiales rumanas representaron en torno al 4% de las ventas totales del Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión en 2007, porcentaje que se mantiene en los primeros 9 meses de 2008. En el mismo ejercicio, e igualmente con exclusión de la referida filial rusa, los activos de estas filiales representaron aproximadamente un 3% de los activos totales del Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión.

1.5 Riesgos derivados de la normativa de medio ambiente

En el apartado 8.2 de la sección III del presente Folleto se describen con mayor detalle los principales aspectos medioambientales que afectan al Grupo CAMPOFRÍO FOOD, así como las inversiones y gastos efectuados en materia de medio ambiente.

Si bien el Grupo CAMPOFRÍO FOOD considera que no existen en la actualidad obligaciones sustanciales a liquidar en el futuro, surgidas por actuaciones en el pasado, para prevenir, reducir o reparar daños sobre el medio ambiente, no se puede asegurar que en el futuro, como consecuencia de una legislación más restrictiva o de una actuación inadecuada se pueda producir una incidencia con un coste significativo para el Grupo CAMPOFRÍO FOOD o que pudiera generar publicidad adversa.

1.6 Riesgo de salud animal

El Grupo CAMPOFRÍO FOOD realiza controles regulares para asegurar que el ganado utilizado en la producción está en condiciones aptas de salud y que nuestras plantas operan de una manera segura. No obstante, nuestra actividad está sujeta a riesgos de salud animal y la ocurrencia de enfermedades. Estas enfermedades podrían afectar negativamente a la producción, el suministro de materias primas y la confianza de los consumidores. Puntualmente, se han producido en ciertos países brotes de diversas enfermedades, tales como la peste porcina, que pueden impactar en el volumen y precio de los suministros. Algunas de estas enfermedades ocasionan el sacrificio de importantes cantidades de animales para evitar su expansión (ver información relacionada en el apartado 20.8 de la sección III del presente Folleto respecto de un suministro de animales no aptos a la filial de Rumanía). Otro de los efectos que pueden tener lugar es el aumento de las restricciones a la exportación o importación de ganado o productos cárnicos entre países. Un ejemplo de estas restricciones ha sido la prohibición indefinida de exportación de porcino desde Rumanía a otros países miembros de la UE como consecuencia precisamente de la peste porcina.

2. FACTORES DE RIESGO DEL EMISOR

2.1 Riesgo por nivel de endeudamiento

Al cierre del ejercicio 2007 las cifras del Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión eran las siguientes:

- Deuda financiera total de 358.135 miles de euros, de los cuales 49.761 miles de euros corresponden a deuda a corto plazo y el resto a largo plazo.
- Aavales y garantías ante terceros por diversos conceptos por 29.624 miles de euros.

Y por lo que se refiere al Grupo GSH, las cifras a 30 de abril de 2008 eran las siguientes:

- Deuda financiera total de 268.463 miles de euros, de los cuales 30.580 miles de euros corresponden a deuda a corto plazo y, el resto, a largo plazo.

En cuanto a líneas de crédito sin disponer, las cuales permitirían aumentar el nivel de endeudamiento, el Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión disponía de líneas en esta situación por importe de 105.881 miles de euros al cierre de 2007. Por lo que se refiere al Grupo GSH, a 30 de septiembre de 2008, se habían dispuesto de 47.900 miles de euros de los 75.000 miles de euros de la Línea de Crédito Autorrenovable. Ambas líneas de crédito continúan estando disponibles, tras la Fusión, para el Grupo CAMPOFRÍO FOOD, pero la Línea de Crédito Autorrenovable se reducirá hasta los 50.000 miles de euros.

Al cierre contable no auditado de 30 de septiembre de 2008, el Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión mantiene una deuda financiera total de 297.473 miles de euros, de los cuales 6.794 miles de euros corresponden a deuda a corto plazo. En estas cifras no se incluye la deuda de la filial rusa OOO MPZ CampoMos (en adelante, “**CampoMos**”) que ha sido vendida con fecha de efecto 15 de octubre de 2008, tal y como se explica en el apartado 5.2 de la sección III del presente Folleto, y que en el balance del Grupo CAMPOFRIO anterior a la Fusión figura dentro del epígrafe de pasivos discontinuados. Por su parte el Grupo GSH presenta en su balance no auditado al 30 de septiembre de 2008 una deuda financiera total de 298.019 miles de euros. Las líneas de crédito sin disponer al 30 de septiembre de 2008 ascienden a 106.935 miles de euros y a 27.100 miles de euros para el Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión y el Grupo GSH, respectivamente.

Si bien el Grupo CAMPOFRÍO FOOD puede hacer frente a su nivel actual de endeudamiento, tal y como se explica en el apartado 10.5 de la sección III del presente Folleto, podrían existir motivos tales como reducciones en los resultados, las necesidades de inversión o adquisiciones de otros negocios así como unas mayores necesidades de financiación o efectivo para hacer frente a pagos tras la operación de fusión con GSH, que podrían originar la necesidad de un incremento de endeudamiento del Grupo CAMPOFRÍO FOOD. En este sentido debe considerarse además el contexto actual de dificultad para obtener o mejorar la financiación por las consecuencias de la situación económica sobre el sector bancario-financiero.

Por otro lado, la carga financiera a la que estamos sometidos está sujeta a la evolución de los tipos de interés, si bien los contratos de cobertura que se describen en el apartado 10.3 de la sección III del presente Folleto reducen este riesgo parcialmente.

Como se detalla en el apartado 10.4 de la sección III del presente Folleto, tanto la emisión de bonos realizada bajo el Contrato de Emisión de Bonos descrito en dicho apartado como una parte de los préstamos concedidos por entidades financieras se encuentran sujetos al cumplimiento de ciertos ratios que se calculan en general sobre los datos de las cuentas anuales consolidadas auditadas durante la duración de la emisión o vigencia del préstamo o crédito y hasta su vencimiento.

Así, actualmente los ratios financieros que se derivan del Contrato de Emisión de Bonos que deben cumplirse en todo momento son los siguientes:

- Los fondos propios consolidados no podrán ser inferiores a la suma de (x) la cantidad mayor de entre (i) 275 millones de euros o (ii) el 75% de los fondos propios consolidados basados en el balance de apertura de CAMPOFRIO FOOD y sus filiales en la fecha de efectividad de la Fusión,

y (y) un importe total igual al 50% del beneficio neto consolidado de CAMPOFRÍO FOOD y sus filiales para cada período semestral de cada ejercicio social de CAMPOFRÍO FOOD.

- El ratio de la deuda neta consolidada respecto del EBITDA consolidado para un período de 12 meses no podrá superar la relación de 3:00 a 1:00 (es decir, la deuda neta no podrá ser superior a 3 veces el EBITDA).
- El ratio de EBITDA consolidado para un período de 12 meses respecto del gasto consolidado de intereses netos para dicho período no podrá ser inferior a la relación de 3:00 a 1:00 (es decir, el EBITDA no podrá ser inferior a 3 veces el gasto consolidado de intereses netos).

En línea con las prácticas habituales para este tipo de financiación, el Contrato de Emisión de Bonos contiene previsiones y limitaciones relativas al endeudamiento de las sociedades filiales, transacciones con afiliadas, disposiciones de activos sustanciales, etc.

Asimismo, y según se indica en el apartado 10.4 de la sección III del presente Folleto, el Contrato de Emisión de Bonos establece que, si en el plazo de 18 meses desde la efectividad de la Fusión entre CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN y GSH, la “Familia Ballvé” (definida en dicho contrato como D. Fernando Ballvé, D. Pedro Ballvé y cualquier compañía controlada por estos) fuese titular de menos de 10.100.000 acciones de la Sociedad, se deberá ofrecer a cada bonista la posibilidad de un repago anticipado de sus respectivos bonos, por un importe, respecto de cada bono, equivalente a la cantidad de principal pendiente junto con los intereses devengados hasta la fecha. En todo caso, se hace constar que la Familia Ballvé no ha asumido ninguna obligación ni compromiso que pudiese conllevar una limitación o una restricción en relación con la disponibilidad de las acciones de CAMPOFRÍO FOOD de su titularidad, ni asume ni ha asumido responsabilidad alguna en relación con cualquier consecuencia que pudiera derivarse de lo anterior.

En relación con GSH, los ratios que deben ser respetados durante toda la vigencia de su Línea de Crédito, descrita en el apartado 10.3 de la sección III del presente Folleto, son los siguientes:

- El EBITDA consolidado para un período de 12 meses sobre el total de los gastos financieros para dicho período no puede estar por debajo de 3:40 a 1:00 (es decir, el EBITDA no podrá ser inferior a 3,4 veces los gastos financieros).
- La deuda consolidada sobre el EBITDA a 12 meses no puede estar por encima de 4:15 a 1:00 (es decir, la deuda no podrá ser superior a 4,15 veces el EBITDA).
- Los gastos consolidados del período no pueden estar por encima del 25% de CAPEX del plan de negocio inicial, antes del remanente del período anterior.

A la fecha actual, el Grupo CAMPOFRÍO FOOD no se encuentra en situación de incumplimiento de sus obligaciones financieras o de cualquier tipo de obligación que pudiera dar lugar a una situación de vencimiento anticipado de sus compromisos financieros.

En caso de incumplimiento de algunos de los ratios anteriormente indicados, los prestamistas podrían exigir anticipadamente el pago del principal de la deuda y sus intereses.

La capacidad del Grupo CAMPOFRÍO FOOD para cumplir los mencionados ratios, atender la deuda o poder refinanciarla en el caso de que fuera necesario está condicionada por la obtención de resultados del negocio así como por otros factores económicos y del sector en que opera el Grupo CAMPOFRÍO FOOD, tal y como se describe en el resto de apartados de esta sección.

2.2 Riesgos derivados del deterioro de valor de fondos de comercio

Los fondos de comercio son reconocidos por su coste, entendido éste como el exceso del coste de la combinación de negocios sobre la participación de la sociedad dominante en el valor razonable neto de los activos, pasivos y pasivos contingentes identificables adquiridos. Si bien los fondos de comercio no se amortizan, su valor recuperable se revisa al menos una vez al año, o en menor plazo si existe un indicio de pérdida de valor. A estos efectos, los cálculos del valor recuperable se ajustan al valor razonable y se basan en proyecciones de los flujos de efectivo de las unidades generadoras de efectivo asignadas a los fondos de comercio. En esta revisión se toman hipótesis relativas a la operativa futura, a los resultados y a la situación de los mercados, lo cual implica la utilización de estimaciones de ventas, márgenes, porcentajes de crecimiento y tasas de descuento. Por ser dichas hipótesis subjetivas, existen incertidumbres y la posibilidad de ocurrencia de hechos que podrían ocasionar la necesidad de reflejar pérdidas en el valor contable de los fondos de comercio, lo cual podría afectar negativamente a los resultados del periodo y nuestros ratios financieros.

El importe del fondo de comercio a 31 de diciembre de 2007 del Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión era de 135.429 miles de euros, lo cual representa en torno al 13% del total de los activos del Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión a dicha fecha. Si se excluye el fondo de comercio de la filial rusa CampoMos que ha sido vendida con fecha de efecto 15 de octubre de 2008, como se describe en el apartado 5.2 de la sección III de este Folleto, el importe del fondo de comercio a 31 de diciembre de 2007 sería de 134.133 miles de euros. Respecto al Grupo GSH, el importe del fondo de comercio al 30 de abril de 2008 era de 146.569 miles de euros, lo cual representa en torno al 15% del total de los activos del Grupo GSH a dicha fecha.

Por último, se hace constar que, en la preparación de la información financiera pro forma de los grupos cuyas sociedades dominantes eran CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN y GSH cerrada a 30 de junio de 2008 y relativa al periodo de seis meses terminado en dicha fecha, que recoge únicamente una información hipotética, se contabilizó la absorción de GSH siguiendo la filosofía de la Norma Internacional de Información Financiera 3 (“combinaciones de negocio”), si bien, y dado que a la fecha de preparación de dicha información no se disponía de los valores razonables definitivos de los activos y pasivos, la totalidad de la diferencia surgida se asignó a fondo de comercio. Según lo recogido en la información financiera pro forma, para registrar dicho fondo de comercio se ha introducido un ajuste por importe de 122.920 miles de euros incrementando los epígrafes de fondo de comercio y patrimonio neto de la sociedad dominante. CAMPOFRÍO FOOD dispondrá de una valoración realizada por un experto independiente con el fin de determinar los valores definitivos a asignar a activos y pasivos asociados a la transacción, los cuales previsiblemente diferirán de los reflejados en la información financiera pro forma.

2.3 Riesgos generales de litigios y reclamaciones

El Grupo CAMPOFRÍO FOOD se encuentra incurso en litigios o reclamaciones que en su mayoría son resultado del curso habitual del negocio, si bien su resultado es incierto y no puede ser determinado con exactitud. Estos litigios surgen fundamentalmente de las relaciones con clientes, proveedores, empleados y la Administración, así como de las actividades industriales. En el apartado 20.8 de la sección III del presente Folleto se describen los litigios principales en curso en los cuales está incurso el Grupo CAMPOFRÍO FOOD y, tal y como en dicho apartado se señala, si bien se realizan previsiones contables según los mejores estimados en función de la información disponible, no se puede asegurar que los litigios o reclamaciones en curso u otros futuros no puedan afectar de forma significativa a los resultados económicos del Grupo CAMPOFRÍO FOOD.

La provisión para riesgos y gastos contabilizada por el Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión a 31 de diciembre de 2007 destinada en parte a cubrir el importe de los litigios y contingencias existentes a esas fechas en que se estima deberá incurrir la Sociedad, así como ciertos compromisos, ascendía a 13,7 millones de euros.

En cuanto a GSH, la provisión que tenía destinada a contenciosos (sin incluir otros compromisos, reestructuraciones, etc.) en el cierre contable de 30 de abril de 2008 ascendía a 1,9 millones de euros.

2.4 Riesgo de no materialización de las sinergias derivadas de la Fusión

Según estimaciones preliminares que han sido comunicadas a los mercados, las sinergias que podrían realizarse como consecuencia de la Fusión podrían alcanzar una cifra aproximada de 40 millones de euros anuales a partir del año 2012, distribuidas entre diferentes áreas tales como abastecimiento, producción, venta, distribución y funciones corporativas y de soporte. En todo caso, se hace constar que la mencionada cifra constituye una mera estimación de acuerdo con la información actualmente disponible y que, como consecuencia de obstáculos en el proceso, por una evolución del entorno externo diferente al esperado y/u otros factores, podría suceder que una parte más o menos significativa de estas sinergias no pudieran materializarse, lo cual podría implicar la ausencia de mejora en la rentabilidad esperada acompañada por el impacto de los costes intrínsecos de la operación de Fusión (asesoramiento, homogeneización, viajes y traslados, etc.).

2.5 Riesgos derivados de la relación con los empleados

La disponibilidad y satisfactoria relación con sus empleados constituye un factor relevante para la actividad del Grupo CAMPOFRÍO FOOD, teniendo en cuenta el elevado número de los mismos y la dedicación de la mayoría de ellos a actividades fabriles. En este sentido, pueden llegar a producirse situaciones como por ejemplo elevado abstentismo, huelgas, etc., que podrían conllevar, en su caso, un impacto apreciable en la actividad de la compañía. A 31 de diciembre de 2007, el Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión disponía de aproximadamente 5.083 trabajadores, incluidos mayoritariamente en convenios de negociación colectiva. Por su parte, a 30 de abril de 2008, el Grupo GSH tenía aproximadamente 6.659 trabajadores, incluidos mayoritariamente en convenios de negociación colectiva.

2.6 Riesgos derivados de los tipos de interés

El Grupo CAMPOFRÍO FOOD está expuesto a la volatilidad de los tipos de interés relativos principalmente a contratos de préstamo a largo plazo con tipos de interés variable. La política del Grupo CAMPOFRÍO FOOD se basa en controlar el coste de los intereses combinando instrumentos de deuda con tipos de interés fijos y variables. Con esta finalidad, se han celebrado contratos de permuta de tipos de interés (*swaps*) en los cuales se acuerda canjear, a intervalos específicos, la diferencia entre los tipos de interés fijos y variables calculada por referencia a una cantidad acordada. Estos contratos de permuta están diseñados para cubrir los préstamos bancarios. En el apartado 10.3 de la sección III del presente Folleto se señalan los instrumentos de cobertura de que dispone el Grupo CAMPOFRÍO FOOD para mitigar este riesgo.

2.7 Riesgos derivados de las divisas

Debido a la actividad que desarrolla el Grupo CAMPOFRÍO FOOD en el Reino Unido y en Rumanía (hasta la fecha de integración en el euro) existe un riesgo derivado de la existencia de diferentes divisas, por lo que los ingresos del Grupo CAMPOFRÍO FOOD están sujetos a las fluctuaciones de los tipos de cambio. Con el fin de mitigar en lo posible este riesgo, el Grupo CAMPOFRÍO FOOD tiene contratados sistemas de cobertura que reducen parcialmente este riesgo. Los ingresos de ambos países pueden suponer en torno al 2% del total de ingresos del Grupo CAMPOFRÍO FOOD.

2.8 Riesgo por potenciales conflictos de interés

Tal y como se indica en el apartado 14.2.1 de la sección III del presente Folleto, dos Consejeros de CAMPOFRÍO FOOD ocupan cargos en el Consejo de Administración de la entidad Smithfield Foods, Inc. Por otra parte, y según se indica también en el referido apartado, el Protocolo de Fusión, suscrito el 30 de junio de 2008, entre otros, por CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN, GSH, los socios de GSH,

determinados accionistas de referencia de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN y la entidad Smithfield Foods, Inc. establece que, en caso de que Smithfield Foods, Inc., o una compañía controlada por ésta, tenga conocimiento de una oportunidad de negocio consistente en adquirir, financiar o invertir en alguna actividad en el sector de los elaborados cárnicos en los actuales Estados miembros de la Unión Europea (UE 27) (excluyendo Polonia y Rumanía), Smithfield Foods Inc. deberá, en la medida que esté permitido por la legislación aplicable, notificar a CAMPOFRÍO FOOD dicha oportunidad de negocio, al objeto de que esta última manifieste, en su caso, su posible intención de llevarla a cabo, pudiendo Smithfield Foods, Inc. continuar con la oportunidad de negocio en caso de cumplirse determinadas condiciones.

En consecuencia, no es enteramente descartable que, de plantearse una oportunidad de negocio para CAMPOFRÍO FOOD en países no cubiertos por la anterior previsión y que fuese, en su caso, igualmente de interés para Smithfield Foods Inc., pudiese surgir, respecto de los Consejeros mencionados en el párrafo anterior, una situación de conflicto de interés, que supondría un potencial riesgo para el desarrollo y buen fin de tal oportunidad. En todo caso, se hace constar que, de darse dicha situación, tales Consejeros habrían de abstenerse de intervenir en la operación a la que el conflicto se refiera, de conformidad con lo previsto por el artículo 127 *ter* de la Ley de Sociedades Anónimas, y estarían sujetos igualmente (i) a la normativa interna relativa a la regulación de situaciones de conflictos de interés que se detalla en el apartado 14.2.1 de la sección III del presente Folleto, y que incluye, entre otros, lo dispuesto al efecto por el Reglamento de Consejo respecto de la evitación de situaciones de conflicto de interés y la obligación de abstención en las deliberaciones y votaciones en las que los Consejeros tengan un interés particular, así como (ii) al resto de obligaciones que para administradores se prevén en la legislación aplicable y en la normativa interna de la Sociedad.

III. INFORMACIÓN SOBRE EL EMISOR (ANEXO I DEL REGLAMENTO (CE) Nº 809/2004 DE LA COMISIÓN DE 29 DE ABRIL DE 2004)

0. TÉRMINOS DEFINIDOS RELATIVOS A LAS SOCIEDADES PARTICIPANTES EN LA FUSIÓN

En el presente Folleto, las menciones siguientes tendrán el significado que a continuación se expresa:

- Los términos **“CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN”** y **“Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión”** harán referencia respectivamente al Emisor y al grupo de sociedades que estaba integrado por el Emisor y sus sociedades dependientes, en los términos y de conformidad con lo previsto en el artículo 42 del Código de Comercio, hasta la fecha de efectividad de la Fusión.
- Los términos **“GROUPE SMITHFIELD”** o **“GSH”** y **“Grupo GSH”** harán referencia, respectivamente, a la sociedad absorbida y al grupo de sociedades que estaba integrado por la sociedad absorbida y sus sociedades dependientes, en los términos y de conformidad con lo previsto en el artículo 42 del Código de Comercio, hasta la fecha de efectividad de la Fusión. Se hace constar que como consecuencia de la Fusión se ha producido la extinción sin liquidación de GSH, así como la integración en el Grupo CAMPOFRÍO FOOD de las sociedades dependientes que anteriormente formaban parte del Grupo GSH.
- Los términos **“CAMPOFRÍO FOOD”** y **“Grupo CAMPOFRÍO FOOD”** harán referencia respectivamente al Emisor y al grupo de sociedades integrado por el Emisor y sus sociedades dependientes, en los términos y de conformidad con lo previsto en el artículo 42 del Código de Comercio, a partir de la fecha de efectividad de la Fusión. Se hace constar que CAMPOFRÍO FOOD GROUP, S.A. constituye la nueva denominación social del Emisor, anteriormente denominado CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN, S.A., habiéndose adoptado dicha denominación en la referida Junta General Extraordinaria de Accionistas que acordó la aprobación de la Fusión.

1. PERSONAS RESPONSABLES

1.1 Todas las personas responsables de la información que figura en el documento de registro y, según los casos, de ciertas partes del mismo, con, en el último caso, una indicación de las partes. En caso de personas físicas, incluidos los miembros de los órganos administrativos, de gestión o de supervisión del emisor, indicar el nombre y el cargo de la persona; en caso de personas jurídicas, indicar el nombre y el domicilio social.

La responsabilidad de la información contenida en el presente documento de registro (en adelante, el **“Documento de Registro”**) es asumida por las siguientes personas:

- D. Pedro José Ballvé Lantero, mayor de edad, de nacionalidad española y con D.N.I. número 50.407.273-J, en vigor, asume la responsabilidad de la información contenida en el presente Documento de Registro únicamente por los siguientes aspectos:
 - I. Por los datos e informaciones comprendidos en el Documento de Registro que estrictamente se refieran al Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión y a las entidades que lo componían con anterioridad a la misma.

En este concepto, D. Pedro José Ballvé Lantero actúa al amparo de la delegación conferida en virtud de los acuerdos adoptados por la sesión del Consejo de

Administración de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN celebrada el 18 de septiembre de 2008.

- II. Por los datos e informaciones comprendidos en el Documento de Registro que estrictamente se refieran al Grupo CAMPOFRÍO FOOD y a las entidades que lo componen.

En este concepto, D. Pedro José Ballvé Lantero actúa al amparo de la delegación conferida en virtud de los acuerdos adoptados por la sesión del Consejo de Administración de CAMPOFRÍO FOOD celebrada el 16 de diciembre de 2008.

- D. Richard Jasper Poulson, mayor de edad, de nacionalidad estadounidense y con pasaporte número 17090187, en vigor, y N.I.E. número X-8970547-H, asume la responsabilidad de la información contenida en el presente Documento de Registro únicamente por los datos e informaciones comprendidos en el mismo que estrictamente se refieran al Grupo GSH y a las entidades que lo componían con anterioridad a la Fusión.

En este concepto, D. Richard Jasper Poulson actúa al amparo de la delegación conferida en virtud de los acuerdos adoptados por la sesión del Consejo de Administración de GSH celebrada el 28 de octubre de 2008.

1.2 Declaración de los responsables del documento de registro que asegure que, tras comportarse con una diligencia razonable para garantizar que así es, la información contenida en el documento de registro es, según su conocimiento, conforme a los hechos y no incurre en ninguna omisión que pudiera afectar a su contenido. En su caso, declaración de los responsables de determinadas partes del documento de registro que asegure que, tras comportarse con una diligencia razonable para garantizar que así es, la información contenida en la parte del documento de registro del que sean responsables es, según su conocimiento, conforme a los hechos y no incurre en ninguna omisión que pudiera afectar a su contenido.

D. Pedro José Ballvé Lantero y D. Richard Jasper Poulson aseguran, cada uno en lo que se refiere exclusivamente a los datos e informaciones por los que respectivamente asume responsabilidad, según lo indicado en el apartado 1.1 anterior, que, tras comportarse con una diligencia razonable para garantizar que así es, la información contenida en el Documento de Registro es, según su conocimiento, conforme a los hechos y no incurre en ninguna omisión que pudiera afectar a su contenido.

2. AUDITORES DE CUENTAS

2.1 Nombre y dirección de los auditores del emisor para el período cubierto por la información financiera histórica (así como su afiliación a un colegio profesional).

La firma ERNST & YOUNG, S.L., con domicilio social en Madrid, Plaza Ruiz Picasso s/n, (en adelante “ERNST & YOUNG”), ha auditado por encargo de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN los ejercicios económicos cerrados a 31 de diciembre de 2005, 2006 y 2007 de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN, tanto a nivel individual, como a nivel consolidado con sus sociedades dependientes.

Igualmente, GROUPE SMITHFIELD nombró como auditor a ERNST & YOUNG con el fin de que procediera a revisar los estados financieros consolidados correspondientes al ejercicio social concluido el 30 de abril de 2008 de GSH y de las sociedades de cuyo grupo GSH era cabecera.

Asimismo, ERNST & YOUNG emitió, con fecha 13 de octubre de 2008, un “Informe especial sobre información financiera pro forma”, relativo a la información financiera pro forma de los grupos cuyas

sociedades dominantes eran CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN y GSH cerrada a 30 de junio de 2008 y relativa al periodo de seis meses terminado en dicha fecha, y que se reproduce en la sección IV del presente Folleto (en lo sucesivo, la “**Información Pro Forma**”).

Se hace constar que ERNST & YOUNG posee el C.I.F. número B-78970506 y se halla inscrita en el Registro Mercantil de Madrid, al Tomo 12749, Libro 0, Folio 215, Sección 8ª, Hoja M-23123, Inscripción 116, y en el Registro Oficial de Auditores de Cuentas (ROAC) con el numero S0530.

2.2 Si los auditores han renunciado, han sido apartados de sus funciones o no han sido redesignados durante el período cubierto por la información financiera histórica, deben revelarse los detalles si son importantes.

La Junta General de Accionistas de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN celebrada el 27 de junio de 2001 acordó, entre otros, el nombramiento de ERNST & YOUNG como auditores de cuentas de la Sociedad y de su grupo consolidado por un período de nueve (9) años, comprendiendo, por tanto, los ejercicios ordinarios que finalicen el 31 de diciembre de 2001 a 2009, ambos inclusive, sin que, hasta la fecha, se haya producido una renuncia a tal cargo, ni dichos auditores hayan sido apartados de sus funciones.

Asimismo, la Junta General de Accionistas de GROUPE SMITHFIELD celebrada el 20 de diciembre de 2006 con carácter universal, acordó el nombramiento de ERNST & YOUNG como sus auditores de cuentas y de su grupo consolidado por un período de tres (3) años, correspondientes a los ejercicios sociales concluidos el 30 de abril de 2007, 2008 y 2009, sin que, hasta la fecha de la Fusión, se hubiera producido una renuncia a tal cargo, ni dichos auditores hubieran sido apartados de sus funciones. Se hace constar que GROUPE SMITHFIELD era una sociedad no obligada a la verificación de sus cuentas individuales por auditores de cuentas.

3. INFORMACIÓN FINANCIERA SELECCIONADA

3.1 Información financiera histórica seleccionada relativa al emisor, que se presentará para cada ejercicio durante el periodo cubierto por la información financiera histórica, y cualquier periodo financiero intermedio subsiguiente, en la misma divisa que la información financiera. La información financiera seleccionada relativa debe proporcionar las cifras claves que resumen la situación financiera del emisor.

Si bien tanto el Grupo CAMPOFRIO anterior a la Fusión como el Grupo GSH preparan su información financiera de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera adoptadas por la Unión Europea (NIIF-UE), como consecuencia de las diferentes alternativas que ofrece esta normativa en algunos tratamientos, por ejemplo, cuenta de resultados basada en gastos por naturaleza o por función, pueden existir diferencias entre la estructura y/o presentación de información presentada por ambos grupos. Igualmente, en función de las diversas finalidades de uso u otras causas, puede ocurrir que el cálculo de ciertos coeficientes o ratios financieros no se efectúe de forma homogénea entre ambos grupos. En todo caso se expresan, siempre que se estima necesario, los criterios bajo los que se está presentando la información que pudiera presentar diferencias significativas. Del mismo modo, en relación con la información de gestión, por categorías, canales, etc., la información de ambos grupos puede diferir en cuanto a los criterios utilizados, como consecuencia de los diferentes propósitos de uso o requerimientos de información de cada uno de los dos grupos. Lo indicado en este párrafo es extensivo al resto de apartados con información numérica del presente Folleto.

Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión. Ejercicios 2005, 2006 y 2007:

Ejercicios a los que se refiere la información financiera seleccionada:

La información financiera presentada a continuación hace referencia a los datos de la actividad del Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión a 31 de diciembre de los ejercicios 2005, 2006 y 2007, en base a las cuentas anuales consolidadas y auditadas, elaboradas de conformidad con las Normas Internacionales de Información Financiera adoptadas por la Unión Europea (NIIF-UE), de acuerdo con el Reglamento (CE) nº 1606/2002 del Parlamento y del Consejo Europeo (en adelante, las “NIIF”), así como a la Información Pro Forma a 30 de junio de 2008, que ha sido preparada con el propósito de ilustrar el resultado de la Fusión por absorción de GSH por parte de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN.

Comparación de la información en las cuentas anuales de 2006:

Cabe destacar que la información contenida en las cuentas anuales de 2006 referida a las cifras correspondientes al ejercicio 2005 difiere de la contenida en las cuentas anuales consolidadas aprobadas del ejercicio 2005, por motivo de la aplicación de la NIIF 5 en relación con las operaciones discontinuadas durante el ejercicio 2006. Esta aplicación ocasionó la reclasificación, única y exclusivamente a efectos comparativos, de los resultados obtenidos en el ejercicio 2005 por dichas operaciones, desde cada epígrafe de la cuenta de resultados del ejercicio 2005, al epígrafe único de “Resultado neto de operaciones discontinuadas”.

En este Folleto, salvo mención expresa, se incluyen las cifras correspondientes a las cuentas anuales consolidadas aprobadas del ejercicio 2005.

Modificaciones en el perímetro de consolidación:

En el ejercicio 2005 salió del perímetro de consolidación, por haberse vendido, la sociedad 814 Americas Inc. y se incorporó como nueva sociedad dependiente Degaro, S.R.L. Tulcea, cuya actividad es la explotación de granjas porcinas en Rumanía, que se venía integrando por el método de participación hasta el ejercicio 2004, por haberse adquirido una participación adicional.

Con fecha 29 de diciembre de 2006, CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN adquirió el 100% de las acciones de la sociedad Carnes Selectas 2000, S.A.U., por lo que esta sociedad dependiente fue incluida en el perímetro de consolidación al 31 de diciembre de 2006.

Con fecha 24 de enero de 2007, CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN adquirió el 10% de las acciones de la sociedad Campofrío Montagne Noire, S.A. (en adelante, “**Montagne Noire**”) hasta alcanzar el 100% de la participación. En la misma fecha, CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN firmó un acuerdo con una sociedad francesa ajena al Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión para la venta del 100% de las acciones de Montagne Noire. Esta operación de venta se formalizó el 18 de abril de 2007, fecha que se ha considerado como fecha efectiva de salida del perímetro de consolidación de Montagne Noire y sociedades dependientes.

Grupo GSH:

Ejercicio al que se refiere la información financiera seleccionada:

En relación con el Grupo GSH, la información financiera presentada a continuación hace referencia a los datos de la actividad de dicho grupo a 30 de abril de 2008.

Resumen de las cifras clave financieras:

Balance de situación consolidado:

Se presenta a continuación el balance de situación consolidado del Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión para el cierre de los periodos 2005 a 2007, el balance de situación consolidado para el cierre del ejercicio 2008 del Grupo GSH, así como el balance de situación contenido en la Información Pro Forma a 30 de junio de 2008 del correspondiente periodo semestral.

Datos financieros (en miles de euros)	2007	2006	2005	% variación 06-07	% variación 05-06	Grupo GSH 30/04/2008	Pro forma 30/06/2008
Activo no corriente	502.456	535.833	500.719	(6%)	7%	638.394	1.244.786
Activo corriente	542.648	513.320	546.495	6%	(6%)	341.430	847.083
Activos mantenidos para la venta y de actividades discontinuadas	1.909	58.507	9.490	(97%)	517%	0	91.302
Total activo	1.047.013	1.107.660	1.056.704	(5%)	5%	979.824	2.183.171
Patrimonio neto	328.927	302.455	315.677	9%	(4%)	308.148	676.798
Pasivos no corrientes	371.383	413.584	405.272	(10%)	2%	347.369	732.173
Pasivos corrientes	346.703	363.636	335.755	(5%)	8%	324.307	694.194
Pasivos mantenidos para la venta y de actividades discontinuadas	0	27.985	0			0	80.006
Total Pasivo y PN	1.047.013	1.107.660	1.056.704	(5%)	5%	979.824	2.183.171
Fondo de Maniobra	195.945	149.684	210.740	31%	(29%)	17.123	152.889

Los comentarios sobre las principales variaciones en la información histórica del balance de situación se encuentran en el apartado 20.1 así como en los apartados 10.1 y 10.3 para las cuentas de recursos propios y financiación.

Cuenta de pérdidas y ganancias consolidada:

Se presentan a continuación la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada para los periodos 2005 a 2007, correspondiente al Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión, y al Grupo GSH para el período anual terminado a 30 de abril de 2008, así como la cuenta de pérdidas y ganancias contenida en la Información Pro Forma relativa al correspondiente periodo semestral cerrado a 30 de junio de 2008.

(en miles de euros)	2007	2006	2005	% variación 06-07	% variación 05-06	Grupo GSH 30/04/08	Pro forma 30/06/08
CUENTA DE RESULTADOS DE GRUPO							
Ingresos de explotación	989.577	880.403	848.506	12,40%	3,80%	1.171.281	1.126.421
Gastos de explotación	931.420	823.479	794.097	13,10%	3,70%	1.107.122	1.089.765
BENEFICIO DE EXPLOTACIÓN CONSOLIDADO	58.157	56.924	54.409	2,20%	4,60%	64.159	36.656
Ingresos financieros	24.819	28.606	26.496	(13,20%)	8,00%	684	14.577
Gastos financieros	43.793	39.232	38.923	11,60%	0,80%	23.497	34.400
RESULTADOS FINANCIEROS	(18.974)	(10.626)	(12.427)	78,60%	14,50%	(22.813)	(19.823)
OTROS RESULTADOS	9.440	7.716	2.353	22,3%	227,9%	(2.741)	8.542
RESULTADOS CONSOLIDADOS ANTES DE IMPUESTOS	48.623	54.014	44.335	(10,00%)	21,80%	38.605	25.375
Impuesto sobre beneficios	(15.468)	(22.480)	(16.496)	31,20%	(36,30%)	(8.599)	(2.417)
Resultado consolidado procedente de actividades continuadas	33.155	31.534	27.839	5,10%	13,30%	30.006	22.958
Resultado neto de operaciones discontinuadas	(352)	(908)	(2.203)	61,20%	(58,80%)	0	(20.945)
RESULTADO CONSOLIDADO	32.803	30.626	25.636	7,10%	19,50%	30.006	2.013
Atribuible a:							
Socios externos	650	533	283	22,00%	88,30%	0	0
Sociedad dominante	32.153	30.093	25.353	6,80%	18,70%	30.006	2.013

Las variaciones de las magnitudes principales de la cuenta de resultados se describen en el apartado 9.2 de la presente sección del Folleto y en el apartado 6.1.1 en relación con las cuentas de ingresos y márgenes brutos.

Principales coeficientes financieros:

(en miles de euros)	2007	2006	2005	% variación 06-07	% variación 05-06	Grupo GSH 30/04/08
Resultado operativo bruto (EBITDA) (*)	90.099	85.895	81.324	4,89%	5,62%	93.730
Deuda Financiera Neta (**)	133.668	224.664	164.356	(40,50%)	36,69%	259.893
Rentabilidad de los Fondos Propios (ROE = B° neto / PN)	9,78%	9,95%	8,03%	(1,75%)	23,88%	9,74%
Apalancamiento Financiero (Deuda Neta/Activo)	12,77%	20,28%	15,55%	(37,06%)	30,41%	26,52%
Deuda Neta/EBITDA	1,48	2,62	2,02	(43,28%)	29,42%	2,77
Fondo de Maniobra	195.945	149.684	210.740	30,91%	(28,97%)	17.123
EBITDA/Cifra de Negocio	9,30%	9,94%	9,74%	(6,36%)	2,01%	8,00%

(*) El EBITDA representa el resultado bruto de explotación de la empresa excluida la dotación a la amortización del ejercicio.

(**) Deuda Financiera Neta (DFN) = deuda financiera total menos Efectivo y Otros medios líquidos equivalentes y Otros activos financieros corrientes.

- 3.2 Si se proporciona información financiera seleccionada relativa a periodos intermedios, datos comparativos del mismo periodo del ejercicio anterior, salvo que el requisito para la información comparativa del balance se satisfaga presentando la información del balance al final del ejercicio.

Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión:

A continuación se detallan las principales cifras no auditadas claves de la situación financiera del Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión correspondientes al periodo de 9 meses terminado el 30 de septiembre de 2008:

Balance de situación consolidado:

(en miles de euros)	30/09/2008	30/09/2007	% Var.
Activo no corriente	460.266	523.389	(12%)
Activo corriente	457.962	495.428	(8%)
Activos de actividades discontinuadas	93.102	0	
Total activo	1.011.330	1.018.817	(1%)
Patrimonio neto	302.068	316.324	(5%)
Pasivos no corrientes	345.398	382.041	(10%)
Pasivos corrientes	283.858	320.452	(11%)
Pasivos mantenidos para la venta y de actividades discontinuadas	80.006	0	
Total Pasivo y PN	1.011.330	1.018.817	(1%)

Cuenta de Pérdidas y Ganancias Consolidada:

(en miles de euros)	30/09/2008	30/09/2007	% Var.
Ingresos de explotación	673.029	642.411	5%
Gastos de explotación	640.388	607.380	5%
BENEFICIO DE EXPLOTACIÓN	32.641	35.031	(7%)
RESULTADOS FINANCIEROS	(10.730)	(11.967)	10%
OTROS RESULTADOS	(215)	5.549	(104%)
RESULTADOS ANTES DE IMPUESTOS	21.695	28.613	(24%)
Impuesto sobre beneficios	(6.475)	(5.903)	10%
Resultados consolidado procedente de actividades continuadas	15.221	22.710	(33%)
Resultado neto de operaciones discontinuadas	(20.945)	(8.673)	(141%)
RESULTADO DEL PERIODO	(5.725)	14.037	(141%)
Atribuible a:			
Socios externos	494	389	27%
Sociedad dominante	(6.219)	13.648	(146%)

Principales coeficientes financieros:

(en miles de euros)	30/09/2008	30/09/2007	% Var.
Resultado Operativo Bruto (EBITDA) (*)	53.284	56.223	(5,23%)
Deuda Financiera Neta (**)	166.697	199.915	(16,52%)
Rentabilidad de los Fondos Propios (ROE = B° neto / PN)	(2,06%)	4,31%	(147,71%)
Apalancamiento Financiero (Deuda Neta / Activo)	16,48%	19,62%	(16,00%)
Deuda Neta/EBITDA (***)	1,81	2,32	(22%)
Fondo de Maniobra	174.104	174.976	0,50%
EBITDA/Cifra de Negocio	7,97%	8,87%	(10,06%)

(*) El EBITDA representa el resultado bruto de explotación de la empresa excluida la dotación a la amortización del ejercicio.

(**) Deuda Financiera Neta (DFN) = deuda financiera total menos Efectivo y Otros medios líquidos equivalentes y Otros activos financieros corrientes.

(***) Este ratio está calculado tomando la cifra de EBITDA para el periodo de 12 meses terminado el 30 de septiembre de 2008 y de 2007, por importes de 92.220 y de 86.064 miles de euros, respectivamente.

Las variaciones principales del balance de situación y cuenta de resultados no auditados a 30 de septiembre de 2008 se explican en el apartado 20.6 de esta sección del Folleto.

Grupo GSH:

A continuación se detallan las principales cifras no auditadas claves de la situación financiera del Grupo GSH para el periodo de 5 meses terminado el 30 de septiembre de 2008 (*):

(en miles de euros)	30/09/2008
Total Activos	981.138
Patrimonio neto	309.389
Deuda Financiera Neta	294.972
Rentabilidad de los Fondos Propios (Beneficio Neto/Patrimonio Neto)	0,12%
Apalancamiento Financiero (Deuda Neta / Deuda + Activo)	30,06%
Deuda Neta/EBITDA (**)	3,9
Fondo de Maniobra	22.936
EBITDA/Cifra de Negocio	5,8%
(en miles de euros)	30/09/2008
Cifra de Ventas	462.106
Beneficio Bruto de Explotación (EBITDA)	26.743
Beneficio Neto de Explotación (EBIT)	8.240
Beneficio antes de impuestos	(1.048)
Beneficio Neto atribuido a la sdad. dominante	386

(*) Teniendo en cuenta que la información a 30 de septiembre de 2008 ha sido elaborada bajo IFRS, y que la información de que dispone GSH a 30 de septiembre de 2007 se encuentra en US GAAP, no se incluye comparativa de ambos ejercicios

(**) Este ratio está calculado tomando la cifra de EBITDA para el periodo de 12 meses terminado el 30 de septiembre de 2008, por importe de 76 millones de euros.

4. FACTORES DE RIESGO

La información relativa a los riesgos que afectan al Emisor figura en la sección II titulada FACTORES DE RIESGO del presente Folleto.

5. INFORMACIÓN SOBRE EL EMISOR

5.1 Historial y evolución del emisor

5.1.1 Nombre legal y comercial del emisor

La denominación legal del Emisor es CAMPOFRÍO FOOD GROUP, S.A., y su nombre comercial, CAMPOFRÍO.

La denominación legal de la sociedad absorbida en la Fusión era GROUPE SMITHFIELD HOLDINGS, S.L.

5.1.2 Lugar de registro del emisor y número de registro

CAMPOFRÍO FOOD se encuentra inscrita en el Registro Mercantil de Madrid al tomo 15.897, Folio 214, hoja nº M-6204.

5.1.3 Fecha de constitución

CAMPOFRÍO FOOD se constituyó bajo la denominación de Conservera Campofrío, S.A. mediante escritura pública otorgada ante el Notario de Burgos, Don Julio Albi Agero el 1 de septiembre de 1944, con el número 772 de orden de su protocolo. Se halla inscrita en el Registro Mercantil de Madrid al tomo 15.897, Folio 214, hoja nº M-6.204. En 1996 su denominación social fue cambiada por Campofrío Alimentación, S.A. Por último, con fecha 24 de octubre de 2008 se acordó la modificación de la denominación social por la actual de CAMPOFRÍO FOOD GROUP, S.A., que ha quedado inscrita en el Registro Mercantil de Madrid con fecha 30 de diciembre de 2008. Su duración, de acuerdo con el artículo 4 de los Estatutos Sociales, es indefinida.

5.1.4 Domicilio y personalidad jurídica del emisor, legislación conforme a la cual opera, país de constitución, dirección y teléfono de su domicilio social (o lugar principal de actividad empresarial si es diferente de su domicilio social)

El domicilio social de CAMPOFRÍO FOOD radica en la Avenida de Europa, nº 24, del “Parque Empresarial de la Moraleja”, Alcobendas, Madrid, y su teléfono es 91.484.27.00; siendo este su principal lugar de la actividad empresarial. Su número de identificación fiscal es A-09000928.

CAMPOFRÍO FOOD, constituida en España, adopta la forma jurídica de Sociedad Anónima, siéndole de aplicación las leyes españolas relativas a dicho tipo de sociedades. La Sociedad tiene adaptados sus Estatutos Sociales a la vigente legislación mercantil mediante escritura pública otorgada ante Notario de Madrid, Don Javier Gaspar Alfaro, el 27 de junio de 1991, recogida al número 2.288 de su protocolo.

Los Estatutos Sociales pueden consultarse en el Registro Mercantil de Madrid mediante los medios legales habilitados para ello, así como en el domicilio del Emisor previa petición al efecto y en la página Web corporativa bajo www.campofrío.es o www.campofríofoodgroup.com

CAMPOFRÍO FOOD es una sociedad anónima sujeta a la regulación establecida por la vigente Ley de Sociedades Anónimas (“LSA”), por la legislación del mercado de valores y demás disposiciones que le sean aplicables.

5.1.5 Acontecimientos importantes en el desarrollo de la actividad del emisor

CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN:

1944

La sociedad se constituyó bajo la denominación Conservera Campofrío, S.A.

1952

CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN inicia su andadura en 1952 con un pequeño matadero en la ciudad de Burgos, iniciando su actividad con el sacrificio y cuarteo de canales de porcino, arrancando con una pequeña producción de Jamones Curados.

1978

Se produce la entrada de la sociedad americana Beatrice Foods en el capital social de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN adquiriendo el 50 %.

1987

Los socios de referencia españoles en CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN adquieren el 50% de las acciones en poder de Beatrice Foods y se produce la salida a Bolsa de la Sociedad.

1997

Hormel Foods adquiere el 21% de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN.

2000

Durante el año 2000, CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN adquiere el control de la sociedad OMSA ALIMENTACIÓN, S.A., mediante la formulación de una Oferta Pública de Adquisición de las acciones de ésta última.

Asimismo durante el año 2000, y con posterioridad a la adquisición del control sobre OMSA ALIMENTACIÓN, S.A., CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN lleva a efecto la integración con GRUPO NAVIDUL, S.A. mediante, por una parte, la adquisición por título de compraventa del 49,58% del capital social de ésta última, y por otra, mediante la aportación no dineraria a la Sociedad del 50,42 % restante del capital social de GRUPO NAVIDUL, S.A. y consiguiente aumento de capital social de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN. Posteriormente en diciembre del mismo año, se culminó el proceso de integración con GRUPO NAVIDUL, S.A. mediante la fusión de ésta y CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN.

2002

Se crean las sociedades Primayor Alimentación, S.L. y Primayor Andalucía, S.A.

2004

Smithfield Foods Inc. (en adelante, “**Smithfield**”) adquiere el 22,4% de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN, incluyendo la participación de la que era titular Hormel.

CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN vende a Smithfield el 100% de la filial polaca Morliny.

Se produce la venta de la división de frescos al Grupo Proinserga.

2006 - 2007

Con fecha 24 de enero de 2007, CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN firmó un acuerdo con una sociedad francesa para la venta del 100% de las acciones de Montagne Noire. Esta operación de venta se formalizó el 18 de abril de 2007.

2007

CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN adquiere la sociedad Carnes Selectas, S.A.

2008

Con fecha 27 de junio de 2008, el Consejo de Administración de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN aprobó el Proyecto de Fusión relativo a la absorción de GSH por CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN.

Con fecha de efecto 15 de octubre de 2008, se produce la venta de la filial rusa CampoMos, y sus sociedades dependientes Campofood y Campofarm, a la sociedad finlandesa Atria Invest OY.

El 24 de octubre de 2008, la Junta General Extraordinaria de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN aprobó la Fusión de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN y GSH, mediante la absorción de la segunda por la primera, de conformidad con los términos contenidos en el mencionado Proyecto de Fusión.

Con fecha 30 de diciembre de 2008 tuvo lugar la inscripción en el Registro Mercantil de Madrid de la Fusión entre CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN y GSH.

GROUPE SMITHFIELD:

2006

GSH se constituyó bajo la denominación Bacarreto, S.L. e inmediatamente modificó su denominación social a GROUPE SMITHFIELD HOLDINGS, S.L.

En agosto de 2006, a través de una *joint venture* al 50 % entre SFDS Global Holdings B.V. (en adelante, “**SFDS**”) por un lado y OCM Luxembourg EPOF Meats Holdings, S.À R.L. (en adelante, “**OCM EPOF**”) y OCM Luxembourg OPPS Meats Holdings, S.À R.L. (en adelante, “**OCM OPPS**”) por otro, GSH compró a través de su filial Groupe Smithfield, S.L. (actualmente denominada Campofrío Food Group Holding, S.L.) el negocio de procesado de carne de Sara Lee Foods Europe y recibió como aportación de uno de sus socios (Smithfield) la sociedad francesa Jean Caby SAS (en adelante, “**Jean Caby**”). En relación con la adquisición y la integración mencionadas (en adelante, la “**Adquisición**”), GSH aprobó unos planes de reestructuración diseñados para mejorar la eficiencia operativa y administrativa de la organización, que incluyeron la eliminación de anteriores operaciones en los centros de Holanda, las reducciones de personal en las empresas fusionadas y actividades de reestructuración operativa.

La combinación de negocio de Sara Lee Foods Europe y Jean Caby dio lugar al mayor fabricante europeo de productos cárnicos procesados, con unas ventas anuales aproximadas de 220.000 toneladas (fuente: “GIRA analysis of European processed meat market”).

2007

El ejercicio 2007 fue el primer año de actividad de GSH, tras la fusión de los negocios de productos cárnicos procesados de Jean Caby y Sara Lee Foods Europe. Se inició la racionalización de las operaciones y carteras de productos, especialmente en Francia.

2008

Con fecha 27 de junio de 2008, el Consejo de Administración de GSH aprobó el Proyecto de Fusión relativo a la absorción de GSH por CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN.

El 24 de octubre de 2008, la Junta General de Socios de GSH aprobó la Fusión de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN y GSH, mediante la absorción de la segunda por la primera, de conformidad con los términos contenidos en el mencionado Proyecto de Fusión.

Con fecha 30 de diciembre de 2008, tuvo lugar la inscripción en el Registro Mercantil de Madrid de la Fusión entre GSH y CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN.

5.2 Inversiones y desinversiones

5.2.1 Descripción de las principales inversiones y desinversiones del emisor por cada ejercicio para el periodo cubierto por la información financiera histórica hasta la fecha del documento de registro.

Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión:

Inversiones y desinversiones materiales (propiedad, planta y equipo)

En la tabla siguiente se muestran las inversiones materiales de los ejercicios 2007, 2006 y 2005:

(en miles de euros)	2007	2006	2005
Terrenos y construcciones	1.074	5.292	5.683
Instalaciones técnicas y maquinaria	6.011	11.058	11.886
Otras instalaciones, utillaje y mobiliario	3.194	4.665	6.223
Otro inmovilizado	1.423	1.560	3.225
Anticipos e inmovilizado en curso	17.981	19.287	14.013
Altas en el perímetro de consolidación	0	68.125	2.082
Total	29.683	109.987	43.112

En adición a las transacciones específicas más significativas que se incluyen en los apartados siguientes, la apuesta de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN en los últimos años en el capítulo de inversiones ha ido dirigida hacia el aumento de la automatización de sus fábricas para incrementar la productividad y la seguridad, así como la mejora en los procesos de producción, especialmente de los productos clásicos.

1. Año 2007

En la línea de lo que se explica en el párrafo anterior, se justifican las inversiones en automatización de paletizados y empaquetados en 2007.

Adicionalmente y de acuerdo a su plan estratégico, CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN ha acelerado las inversiones de líneas de loncheados en toda su gama de productos para el incremento de capacidad respondiendo a la demanda del mercado, teniendo lugar en todo el periodo para el que se presenta información en la tabla anterior, si bien la parte más relevante se ha realizado en 2007.

En 2007 y en la actualidad, dentro de la actividad de productos frescos se han efectuado también inversiones en relación con la incorporación de nuevas líneas de producción para productos envasados (carne picada y hamburguesas).

Como inversión principal fuera de España durante 2007 hay que destacar la inversión en edificios que se ha realizado en Campofarm (granjas de Rusia) para completar la inversión que fue iniciada en 2006.

Por lo que respecta a desinversiones en el ejercicio 2007, cabe destacar la venta de varios bienes inmuebles en los términos principales que se resumen a continuación:

- (i) Venta de cuatro parcelas en Soria a la sociedad Hercesa en 2007 por importe de 16,2 millones de euros, operación que generó un resultado negativo de 0,6 millones de euros.
- (ii) Venta de dos parcelas en Burgos a la Promotora Fuente Redonda, S.A. en 2007, por importe de 5,0 millones de euros, con un beneficio de 4,2 millones de euros.

Igualmente, y según lo explicado en el apartado 3.1 anterior, el 24 de enero de 2007, CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN firmó un acuerdo con una sociedad francesa para la venta del 100% de las acciones de Montagne Noire. Esta operación de venta se formalizó el 18 de abril de 2007. En relación con esta desinversión, al cierre del ejercicio 2006 se clasificaron sus activos materiales en el epígrafe de actividades discontinuadas por un importe neto de 21,8 millones de euros. El resultado que se reflejó en 2007 por la venta de las acciones de Montagne Noire ascendió a 0,6 millones de euros.

2. Año 2006

En cuanto a 2006 merecen la pena resaltarse la inversión en el almacén logístico de Torrijos y el terreno adquirido al Ayuntamiento de dicha localidad, siendo este uno de los dos almacenes más importantes con que opera la compañía en España y las inversiones en hornos en continuo. También hay que mencionar fuera de España la inversión en Campofarm mencionada en el párrafo anterior y la adquisición de un terreno en Rumanía a través de Tabco, para posibilitar la ampliación de las instalaciones existentes.

La cifra de altas en el perímetro de consolidación en 2006 se corresponde con el inmovilizado material aportado por Carnes Selectas 2000, S.A., sociedad adquirida en dicho año, siendo su actividad principal la de matadero y venta de productos frescos. El importe de 21,5 millones de euros relativo a la adquisición de la participación del 100% de las acciones de esta sociedad, se hizo efectivo en el ejercicio 2007.

Durante el ejercicio 2006 se vendió tanto la planta de producción de Sollana (Valencia) como el resto de activos pertenecientes a la misma, que se encontraban clasificados como mantenidos para la venta en el ejercicio 2005, por importe de 9,5 millones de euros. El precio de compraventa fue cobrado en su totalidad en el ejercicio 2006, El beneficio obtenido en estas operaciones ascendió a 5,9 millones de euros.

3. Año 2005

Por otro lado durante el periodo 2005 se produjeron sobre todo inversiones en la fábrica de pizzas de Ólvega, actividad que comenzó en dicho año, y a su vez la implantación de la línea de maquinaria necesaria para la producción y distribución de pizzas también en Rusia.

Por lo que respecta a las desinversiones realizadas en 2005, cabe señalar, según lo indicado en el apartado 3.1 anterior, que en dicho ejercicio tuvo lugar la venta de la sociedad 814 Americas Inc. operación que generó un resultado de 3,3 millones de euros.

4. Aplicable a 2007, 2006 y 2005

En lo relativo a las inversiones en equipos para proceso de la información, cabe reseñar las constantes inversiones en renovación de las mismas que el Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión ha realizado en los últimos años.

La financiación de las inversiones se ha producido conjuntamente entre los recursos generados por la actividad de la compañía y la financiación externa que posee la compañía por parte de entidades financieras.

Por lo que respecta a las desinversiones realizadas, cabe señalar, según lo indicado en el apartado 3.1 anterior, que en el ejercicio 2005 tuvo lugar la venta de la sociedad 814 Americas Inc.

Inversiones y desinversiones en activos intangibles

(en miles de euros)	2007	2006	2005
Gastos de desarrollo	0	0	789
Propiedad industrial	85	62	786
Aplicaciones informáticas	2.137	1.490	830
Inmovilizado inmaterial en curso	210	241	1.607
Derechos de traspaso	0	0	243
Otros conceptos	0	153	0
Altas en el perímetro de consolidación	0	386	24
Total	2.432	2.332	4.279

En el campo de las inversiones en inmovilizado inmaterial, el Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión ha mantenido las inversiones en aplicaciones informáticas basadas en el entorno SAP. Así en los años que se muestran se ha implantado Sap mobile y CRM (gestión de la fuerza de ventas y Televenta), SAP PM (mantenimiento de plantas), integración de los sistemas de Portugal y España, gestión de almacenes, cambio radical de las comunicaciones de datos (tecnología Ethernet sobre MPLS), consolidación y centralización de servidores.

Cabe destacar finalmente en 2007 la implantación en la sociedad Carnes Selectas 2000, S.A. del nuevo cluster de CSB, escandallo de despiece, gestión de almacenes de congelado, paletización de expediciones, carga automática de pedidos y EDI dentro del primer año de actividad de dicho matadero integrado en CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN desde enero de 2007. La práctica totalidad de los conceptos se encuentran en el apartado de aplicaciones informáticas.

Inversiones y desinversiones financieras a largo plazo

Las adiciones que han tenido lugar durante los ejercicios presentados no fueron muy significativas, ascendiendo a 0,2, 1,3 y 0,9 millones de euros, en 2005, 2006 y 2007, respectivamente.

Asimismo, cabe destacar que, según se indica en el apartado 10.5 siguiente, con fecha 12 de diciembre de 2008 se ha procedido a la adquisición de acciones representativas de un 30% del capital social de Navidul Extremadura, S.A., por un precio de compra de 5.629 miles de euros, alcanzado así una participación del 77,48% en dicha compañía.

Grupo GSH:

Inversiones y desinversiones materiales (Propiedad, planta y equipo)

(en miles de euros)	30/04/2008
Terrenos y construcciones	1.179
Instalaciones técnicas y maquinaria	41.795
Otro inmovilizado	1.479
Total	44.453

Durante el ejercicio 2008 las principales compras se refieren a incrementos de la capacidad y a la sustitución de maquinaria y equipo en las sedes de Landivisiau (Francia) y Cornby (Bélgica). En la partida “Instalaciones técnicas y maquinaria” a 30 de abril de 2008 se incluye un importe de 17.686 miles de euros relativos a un gasto de equipos en fase de construcción.

El 20 de marzo de 2008, GSH acordó la transmisión de la totalidad de las acciones de sus filiales Holding Tradi, Tradi France, SDP Rungis, Les Salaisons du Douesy y ABC Industrie a la sociedad francesa Grand Saloir Saint-Nicolas. Dicha transmisión se llevó a cabo mediante un contrato de compraventa de acciones firmado entre Groupe Smithfield Francia Holding SAS, filial francesa indirecta de GSH, y Grand Saloir Saint-Nicolas. El cierre de la operación tuvo lugar el 27 de abril de 2008.

El Grupo GSH no ha llevado a cabo ninguna desinversión importante desde el 30 de abril de 2008. El valor agregado en libros de la desinversiones en el ejercicio 2007-2008 (entre mayo de 2007 septiembre de 2008) ha sido inferior a dos millones de euros y, principalmente, han estado relacionadas con maquinaria y equipamientos en las fabricas de Landisiviau y Belley (Francia) y Champlon (Bélgica).

Inversiones y desinversiones en activos intangibles

El inmovilizado inmaterial está integrado por las marcas y el fondo de comercio adquiridos como parte de la combinación de negocio descrita en el apartado 10.3 de esta sección del Folleto.

No ha habido movimientos desde el inicio de las operaciones en fecha 4 de agosto de 2006.

5.2.2 Información relativa a las principales inversiones y desinversiones en curso del emisor

Respecto al Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión, la cifra de inmovilizado material en curso a 31 de diciembre de 2007 asciende a 6 millones de euros. Las inversiones en curso son en muchos casos una continuación de algunos de los proyectos comentados en el apartado 5.2.1 anterior (líneas de loncheado, empaquetados y automatizados automáticos). Adicionalmente se encuentran en curso tanto la automatización del empaquetado de salchichas en la planta de Villaverde como inversiones asociadas a las homologaciones para la exportación, así como una serie de líneas de fileteado para productos frescos. Para el ejercicio 2008 se ha asignado un presupuesto de 54,5 millones de euros, parte del cual se está dedicando a los proyectos en curso que se mencionan. El importe de inmovilizado material en curso a 30 de septiembre de 2008 asciende a 19,9 millones de euros.

El 30 de julio de 2008, el Grupo CAMPOFRÍO antes de la Fusión, firmó un acuerdo con la compañía finlandesa Atria Invest OY para la venta del 100% de las acciones de su filial rusa CampoMos y sociedades dependientes (Campofood y Campofarm, que también operan en Rusia) por aproximadamente 75 millones de euros de valor de negocio (*enterprise value*).

La transmisión referida en el párrafo anterior se ha llevado a cabo con fecha de efecto 15 de octubre de 2008, en el marco del proceso de la Fusión, con anterioridad a la efectividad de la misma y con

arreglo a la estrategia considerada para el desarrollo y desenvolvimiento futuro de la actividad de CAMPOFRÍO FOOD y de las sociedades de su Grupo, consistente en procurar el mantenimiento o la consecución de una posición de liderazgo en los distintos mercados nacionales en los que el Grupo CAMPOFRÍO FOOD estará presente. En la actualidad, según los términos acordados con la sociedad compradora, se están efectuando cálculos basados en la evolución de ciertas magnitudes financieras de la compañía rusa hasta la fecha de efecto de la operación, de los que podrían derivarse ajustes en las cifras que se mencionan en el párrafo siguiente, si bien las cifras que se mencionan constituyen el mejor estimado a la fecha actual según la información disponible.

El resultado que se ha producido por esta venta y que ha sido reconocido en los estados financieros a 30 de junio de 2008, junto con el resultado del periodo de la sociedad hasta la misma fecha, es una pérdida que asciende a 20,9 millones de euros, la cual ha sido reflejada como resultado de operaciones discontinuadas neto de impuestos.

El efecto en activos por la baja en el Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión de estas filiales a 30 de junio de 2008 es de 91,3 millones de euros y en pasivos de 80,0 millones de euros. La deuda financiera fuera del Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión correspondiente a esta actividad discontinuada a la fecha mencionada es de 51,7 millones de euros.

Por lo que se refiere al Grupo GSH, la cifra de inmovilizado material en curso a 30 de abril de 2008 asciende a 17,7 millones de euros. Esta inversión es continuación de los proyectos iniciados en 2007, fundamentalmente el proceso de cocido de los productos en Francia.

5.2.3 Información sobre las principales inversiones y desinversiones futuras del emisor sobre las cuales sus órganos de gestión hayan adoptado ya compromisos firmes.

Por parte del Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión, no existe ninguna inversión significativa comprometida para los próximos ejercicios, tanto en las plantas de España, como en las divisiones del extranjero, sin perjuicio de lo señalado en el apartado 8.1 siguiente.

Por parte de GSH, hay que señalar que el 9 de septiembre de 2008 se notificó a los empleados en Francia la intención de cerrar la fábrica de Saint-Etienne, donde se producen alimentos precocinados. Está previsto que se eliminen 360 puestos de trabajo e incurrir en unos costes aproximados de 27 millones de euros. El cierre definitivo de la fábrica y la transferencia de la producción se llevará a cabo en junio de 2009.

Asimismo, en febrero de 2008, el Grupo GSH notificó a los empleados de Holanda que, como continuación de las iniciativas de reestructuración estratégica, procedería al cierre de la fábrica de loncheado de Gestel a lo largo del primer semestre de 2009.

6. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

6.1 Actividades principales

Para la información que se muestra a continuación téngase en cuenta lo indicado en el primer párrafo del apartado 3, en relación con las diferencias en estructura, criterios y/o presentación de la información financiera y de gestión presentada por el Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión y el Grupo GSH.

6.1.1 Descripción de las principales actividades del emisor

Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión:

Las actividades del Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión se han centrado en la producción y comercialización de una amplia variedad de productos cárnicos elaborados. Para ello ha dispuesto de

un total de 9 centros de fabricación propios ubicados en España, Portugal y Rumanía (excluido el centro de Rusia por la reciente venta de CampoMos a la compañía finlandesa Atria Invest OY, según lo descrito en el apartado 5.2.2). Según los datos más recientes de producción anual disponible, el volumen de producción de estos centros es de aproximadamente 180 mil toneladas (excluyendo la fábrica de Rusia). Se detalla más información sobre los centros de producción en el apartado 8 de esta sección del Folleto. La práctica totalidad de la producción se realiza en estos centros propios, siendo residual la realizada en centros externos. El suministro principal para el flujo de producción se compone de materias primas (carne) y materiales auxiliares (sal, especias, materiales de envasado, etc.), sin que exista una elevada dependencia de ningún proveedor en concreto. El Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión viene contando asimismo con instalaciones logísticas propias que se complementan con plataformas logísticas y redes de transportistas externas. Los clientes de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN se encuentran en los principales canales de distribución existentes en los países en que opera, que pueden agruparse como sigue:

- Canal moderno, que incluye hipermercados y supermercados, siendo el canal que aglutina la mayor parte de las ventas.
- Canal tradicional, que incluye pequeñas tiendas, charcuterías, así como pequeños distribuidores que venden a aquellas.
- Canal de hostelería, que incluye establecimientos de restauración, como bares, hoteles, cafeterías, también empresas de catering, ocio, etc.

En cualquier caso se incluye información detallada acerca de los mercados nacionales y nuestra posición y organización en cada uno de ellos en el apartado 6.2 de la presente sección del Folleto.

CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN viene siendo la sociedad matriz de un grupo internacional de alimentación y nutrición orientado al consumidor, bajo cuatro marcas principales: *Campofrío*, *Navidul*, *Oscar Mayer* y *Revilla*, las cuales comercializan sus productos en España, Portugal y Rumanía, Rusia (en relación con esta última, hasta la reciente venta de CampoMos a la compañía finlandesa Atria Invest OY, según lo indicado en el apartado 5.2.2 anterior) y otros mercados en todo el mundo a través de la actividad de exportación. Esta última representaba en torno al 6% de la facturación del Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión. Adicionalmente, a través de Carnes Selectas y su centro de producción ubicado en Burgos, el Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión ha venido realizando actividades de sacrificio, producción y comercialización de carne fresca de porcino.

El Grupo CAMPOFRÍO anterior de la Fusión ha venido siendo el principal grupo en España dedicado a la fabricación y comercialización de productos cárnicos elaborados, ofreciendo una amplia variedad de productos. Su cuota de mercado estimada en 2007 según estudios de AC Nielsen era de aproximadamente entre el 13% y el 14% en valor. En todo caso, debe hacerse constar que, como se describe en el apartado 6.2 siguiente, el sector en el que opera la compañía presenta un considerable grado de atomización.

Las familias de productos producidos y vendidos por CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN se explican a continuación. En la siguiente tabla se incluyen las ventas de los ejercicios 2007, 2006 y 2005 por categorías:

Importe neto cifra de negocio	2007	%	2006	%	2005	%	Variación 06/07	Variación 05/06
Embutidos y cocidos	595.426	61%	593.116	69%	595.373	71%	0%	(0%)
Jamón curado	189.457	20%	185.247	21%	179.494	21%	2%	3%
Resto de productos elaborados	92.889	10%	86.191	10%	60.149	7%	8%	43%
Producto fresco	90.683	9%	-	-	-	-		
Total	968.455	100%	864.554	100%	835.016	100%	12%	4%

Algunos comentarios sobre la evolución de las cifras de la tabla anterior se encuentran recogidos dentro del apartado siguiente sobre Información de Ingresos por Segmento Geográfico.

1. Embutidos y cocidos

En este grupo se engloban categorías como el jamón y el pavo cocidos, los fiambres, las salchichas y los embutidos. Las ventas de esta categoría representaron en 2007 un 61% del total de ventas del Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión. Estas categorías tienen una elevada penetración en el mercado español, entendiéndose como penetración el consumo en hogares al menos una vez al año. Los datos de penetración que se mencionan en los siguientes párrafos están referidos al periodo anual terminado en el segundo trimestre de 2007 y proceden de TNS Sofres. Los datos de posicionamiento de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN proceden básicamente de AC Nielsen.

En el segmento de jamón cocido, que tiene una elevada penetración en los hogares españoles (84,4%), *Campofrío* es la primera marca de fabricante en ventas, según datos de Nielsen, con un emblemático producto, el jamón cocido extra al corte, icono de la categoría desde hace muchos años. También se cuenta con las marcas *Revilla* y *Oscar Mayer*. Además de jamón cocido se venden otros productos como paletas y magros. Todos ellos tanto en formatos de piezas al corte para los mostradores de charcuterías como en formatos loncheados para los lineales de libre servicio.

En el segmento de aves, CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN ha competido en el mercado principal, que es el de pavo cocido (se estima que este tipo de producto tiene una presencia en hogares españoles del 69,4%, considerando todas las marcas existentes), a través de la marca *Pavofrío* de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN. Se pueden encontrar diferentes productos en los formatos para corte, en loncheados y también en las barritas mini que se venden en libre servicio. Para el resto de productos de aves se dispone de la marca *Pollofrío*, dedicada a los productos derivados del pollo cocido.

En ambas categorías, jamón y pavo cocidos, se cuenta con uno de los conceptos de mayor aceptación de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN en el mercado: *Finísimas de Campofrío*. Se trata de las primeras lonchas finas que se lanzaron al mercado y que pese a los intentos de copia por parte de los competidores, sigue siendo la primera referencia del mercado en esta variedad.

En fiambres, categoría con una presencia estimada en el 51,4% de los hogares españoles considerando todas las marcas existentes, la posición de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN en España ha sido ganada a través de las marcas *Campofrío* y *Oscar Mayer*. La gama incluye diversas variedades de Mortadelas y Chopped tanto en formatos al corte como en loncheados y minis. Las últimas innovaciones han sido los lanzamientos de variedades bajas en grasa o la extensión del concepto *Finísimas* a esta categoría.

En embutidos CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN cuenta con dos de las principales marcas del mercado español, *Campofrío* y *Revilla*. Esta segunda marca es la especialista en el segmento de chorizo, el principal de esta categoría, con una penetración del 79,7%. *Revilla* destaca por ser una marca muy conocida por los consumidores, con una muy buena valoración por ser tradicional y especialista en chorizo. Los productos que se engloban en esta categoría son los chorizos, salchichones, salamis y lomos, teniendo una gran importancia las ventas en el canal tradicional todavía muy importante para estos productos.

La categoría de salchichas es una de las más aceptadas por los consumidores españoles, presente según estimaciones en el 82,8% de los hogares, y en ella CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN es el primer grupo en ventas. La marca *Oscar Mayer* es la que ostenta ese liderazgo en cuanto a marcas se refiere, gracias al desarrollo de productos como las salchichas *Wieners* o las salchichas *Jumbo*. La marca *Campofrío* es la segunda marca del mercado con lanzamientos como las salchichas alemanas,

las *Recetas Maestras* o las más recientes salchichas de leche. Actualmente acaba de lanzarse una nueva gama de salchichas para parrilla o la *Campofrío Gourmet*.

2. Jamón curado

Los productos de esta división incluyen los obtenidos tanto de las paletas como de los jamones. Las ventas de esta categoría supusieron en 2007 un 20% del total de ventas del Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión, teniendo lugar la gran mayoría en el mercado español.

El mercado de jamón curado es el mayor en España dentro de los elaborados cárnicos, tanto en volumen como en valor, según datos disponibles de noviembre de 2007. No obstante este mercado se encuentra en general mucho más atomizado en cuanto a proveedores que otros mercados de elaborados cárnicos.

Las ventas de jamón curado son acusadamente estacionales, concentrándose una buena parte de las mismas en las semanas o meses previos al período navideño. En 2007, por ejemplo, las ventas de jamón curado del Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión en España en los últimos tres meses del año representaron el 42% de las ventas totales del año en volumen.

Los productos de mayor valor de venta en términos absolutos a consumidores presentan un mayor riesgo de descenso en ventas en épocas en la que la situación económica general y el consumo en particular se han deteriorado. En este sentido, el jamón curado que se vende en piezas completas (pata de jamón o paleta) se encuentra particularmente sujeto a este riesgo por ser un producto en rango de precio alto dentro de los productos de alimentación.

Las dos líneas de negocio de esta categoría según el origen de las materias primas son jamón de cerdo ibérico y jamón de cerdo blanco.

Jamón de cerdo ibérico

El jamón ibérico procede de la raza de cerdo autóctona de la península ibérica, supone un 15% del volumen del total mercado de jamón. Es un producto premium, muy apreciado por el consumidor y con un precio sensiblemente superior al del jamón blanco.

La submarca para el jamón *Navidul Ibérico* se denomina *3 Encinas*.

Los jamones ibéricos *Navidul*, pasan en las bodegas un mínimo de 12 meses las paletas y de 17 meses los jamones.

Los centros de jamón son deshuesados y pelados para loncheo en charcutería. Dentro de la familia, los centros de jamón y paleta Maximum son exclusivos en el mercado de la marca *Navidul*, que permiten un total aprovechamiento para los charcuteros.

Adicionalmente la marca *Lampiño* se utiliza para el jamón ibérico de bellota (según denominación de la normativa en España), especial para el canal de hostelería, restauración y grandes clientes. Procede de una cabaña de cerdos ibéricos que se alimentan en libertad durante la fase de engorde, a base de bellotas y hierbas aromáticas de la dehesa. Es el jamón ibérico de mayor calidad. Es un bien preciado y escaso, con un elevado valor dentro de la sociedad y el mercado. Tiene formatos de pieza: jamón, paleta, y centros deshuesados tanto de jamón como de paleta.

Jamón de cerdo blanco

Las principales familias de producto dentro de esta subcategoría son las siguientes:

- *Navidul Gran Selección*. Es una submarca que engloba el jamón serrano y los centros serranos deshuesados de mayor calidad de la marca *Navidul*. Con un proceso de curación mínimo de 14 meses, 5 de ellos en reposo en bodega, utiliza una materia prima de elevada calidad. Se ofrece sobre todo a clientes de la distribución tradicional. Los centros Gran Selección, se deshuesan de forma tradicional después del proceso de curación.
- *Cuatro Estaciones*. En esta submarca se incluye el jamón serrano más vendido en España. Ideal para venta por piezas al consumidor, con una curación de 12 meses, pasando las 4 estaciones climáticas del año. Se presenta en formato de jamones y centros deshuesados.
- *Jamones Bodega*: El jamón *Bodega* tiene una curación de 11 meses. No están incluidos en el surtido de la marca *Navidul*, sino que su calidad viene avalada por la marca *Campofrío*. Los formatos que comercializa son jamones y centros deshuesados. Para la distribución tradicional se comercializa la submarca *Samandy*, cuyos jamones son de mayor tamaño y mayor rendimiento. Dentro de esta familia, los centros Gran Rendimiento se curan deshuesados y están moldeados en forma de barra para dar un mayor rendimiento.
- *Lonchas*. Dentro del mercado de jamón curado, el crecimiento exponencial de los productos libre servicio, nos ha hecho apostar por este formato. Se comercializan las lonchas de jamón serrano, ideales para bocadillos, en formatos de lonchas finas bajo la submarca *Más Finas*, y lonchas normales enteras o en medias lonchas.
- *Taquitos*. Son pequeñas piezas de jamón precortadas y envasadas, se usan principalmente para cocinar. Existe una variedad normal y otra de *Taquitos Mini*.

3. Resto de productos elaborados.

Dentro de esta categoría destacan los platos preparados, que ha sido una de las categorías que ha experimentado mayor crecimiento en los últimos años en el mercado de alimentación. El peso de esta categoría sobre el total de ventas del Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión en 2007 fue del 10%.

CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN siempre ha sido pionera en el desarrollo de esta categoría con múltiples lanzamientos en los últimos años. Entre ellos cabe destacar el éxito de uno de sus conceptos: *Vuelta y Vuelta de Campofrío*. Se trata de una gama de filetes de jamón, pavo y pollo, preparados para que el consumidor pueda cocinarlos en sólo 2 minutos. Recientemente se ha lanzado una nueva gama que complementa a la anterior con recetas mediterráneas que recogen la preocupación del consumidor por llevar una dieta sana y sabrosa.

También se cuenta en esta categoría con los *Buguis de Oscar Mayer*, unas hamburguesas de pavo y pollo dirigidas al público infantil.

Otro segmento destacable dentro de los platos preparados, el mayor en tamaño y penetración en hogares, es el de las *pizzas* refrigeradas, compradas por el 56,6% de los hogares. CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN entró en este mercado hace tres años, y actualmente es la segunda marca del mismo, con los mayores ratios de crecimiento y la que está haciendo crecer la categoría, gracias a su visión innovadora aplicada a la misma. Los lanzamientos de nuevos sabores como la *Pizza Kebab*, conceptos novedosos como *Pizza y Salsa*, y el lanzamiento de una gama Premium como las pizzas *Campofrío Gold*, están dando adecuados resultados en el mercado.

En el mercado de productos panificados, CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN ha seguido las demandas de los consumidores y ha lanzado en los últimos años las *Roscas Navidul*, los *Paninis Campofrío* y los bocadillos y brioches *Revilla*.

En este apartado también se incluye el “bacon”. La marca *Oscar Mayer* ha destacado en España durante muchos años con su loncheado tan característico, al que complementa el loncheado de bacon

Campofrío. Este mercado ha ido derivando al mercado de tiras de bacon, donde también CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN tiene presencia con *Oscar Mayer*. Al calor del desarrollo del mercado de tiras de bacon han ido surgiendo otros como los de tiras de jamón curado o chorizo, y los taquitos de jamón y pavo cocidos, donde también CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN ha entrado a competir, si bien estos últimos se incluyen en las correspondientes categorías de jamón curado o embutidos y cocidos.

Las características de los mercados en que opera CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN, su situación económica, estructura, canales de distribución, etc. se describen en el apartado 6.2 de esta sección del Folleto.

4. Productos frescos

El Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión reinició la actividad de productos frescos a través de la sociedad Carnes Selectas 2000, S.A. a partir de enero de 2007 en España. Esta sociedad efectúa el sacrificio de ganado porcino y la comercialización de los productos obtenidos. En su primer año de actividad dentro del Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión sus ventas representaron un 9% de las ventas totales-

Por un lado se realiza la venta industrial o en piezas, destinada al abastecimiento de plantas del Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión y otros clientes industriales, ya sean españoles o de exportación. Por otro lado se producen y venden productos orientados al consumidor final, envasando y elaborando carne de porcino en bandejas (fileteados, carne picada y hamburguesas) para los lineales del canal de Moderna Distribución y envasado o en piezas para la venta al canal de carnicerías.

Información de ingresos por segmento geográfico

A continuación se detallan los ingresos y márgenes por mercado geográfico del Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión en los ejercicios 2005, 2006 y 2007, de acuerdo con los estados financieros preparados según NIIF. No se incluyen en las cifras de 2005 y 2006 los importes relativos a operaciones discontinuadas según las cuentas anuales, relativas al negocio de la filial Montagne Noire en Francia, que fue vendida en enero de 2007, aunque se incluye un comentario sobre los datos de esta filial en 2005 y 2006 al final de este apartado:

Por mercado geográfico

(en miles de euros)	2007	% (*)	2006	% (*)	2005	% (*)	% variación 07-06	% variación 06-05
España								
Cifra de negocios	813.328		702.988		665.968		16%	6%
Margen bruto	190.184	23%	179.731	26%	174.019	26%	6%	3%
Beneficio de explotación	61.733	8%	66.560	9%	57.924	9%	(7)%	15%
Portugal								
Cifra de negocios	32.802		32.817		31.852		0%	3%
Margen bruto	8.290	25%	7.189	22%	6.661	21%	15%	8%
Beneficio de explotación	1.424	4%	820	2%	393	1%	74%	109%
Rusia								
Cifra de negocios	78.716		88.155		97.161		(11)%	(9)%
Margen bruto	9.636	12%	8.722	10%	15.283	16%	10%	(43)%
Beneficio de explotación	(9.108)	(12)%	(13.805)	(16)%	(6.907)	(7)%	(34)%	100%
Rumanía								
Cifra de negocios	34.046		32.955		30.399		3%	8%
Margen bruto	11.491	34%	10.751	33%	10.032	33%	7%	7%
Beneficio de explotación	4.177	12%	3.413	10%	2.969	10%	22%	15%
Otros								
Cifra de negocios	9.563		7.638		9.636		25%	(21)%
Margen bruto	7.264	76%	8.296	109%	6.853	71%	(12)%	21%
Beneficio de explotación	(69)	(1)%	(64)	(1)%	30	0%	8%	(313)%
Total								
Cifra de negocios	968.455		864.554		835.016		12%	4%
Margen bruto	226.864	23%	214.689	25%	212.846	25%	6%	1%
Beneficio de explotación	58.157	6%	56.924	7%	54.409	7%	2%	5%

(*) Representa el porcentaje de margen bruto o de beneficio de explotación sobre la cifra de negocios del ejercicio, para cada uno de los mercados y años.

Nota: Las ventas de exportación a otros países, que representan en torno a un 6% de las ventas totales, se encuentran recogidas mayoritariamente en el epígrafe relativo a España, por generarse la actividad en este mercado geográfico.

En las tablas siguientes se incluyen los porcentajes que representan cada país para algunas de las principales magnitudes:

Año 2007	España	Portugal	Rusia	Rumanía	Otros	Total
Cifra de negocio	84%	3%	8%	4%	1%	100%
B° de explotación	106%	3%	(16)%	7%	0%	100%

Año 2006	España	Portugal	Rusia	Rumanía	Otros	Total
Cifra de negocio	81%	4%	10%	4%	1%	100%
B° de explotación	117%	1%	(24)%	6%	0%	100%

Año 2005	España	Portugal	Rusia	Rumanía	Otros	Total
Cifra de negocio	80%	4%	12%	4%	1%	100%
B° de explotación	106%	1%	(13)%	5%	0%	100%

A cierre del ejercicio en diciembre de 2007, en el caso de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN, la compañía desarrollaba su producción en 10 plantas, situadas en España (7), Portugal (1), Rusia (1) y Rumanía (1), cuyos volúmenes en términos de toneladas producidas ascendían a 157 Tn (España), 14 Tn (Portugal), 25 Tn (Rusia) y 10 Tn (Rumanía).

En el caso de las filiales de Portugal, Rumanía y Rusia, sus negocios pertenecen en gran medida al apartado de “Embutidos y cocidos”, presentando sus productos una mayor heterogeneidad por país y también con respecto al negocio en España. Al final de este apartado se incluyen explicaciones y cifras sobre la distribución por línea de negocio en estas filiales.

1. España

La principal variación en las cifras de España se ha producido en las ventas y márgenes brutos de 2007 con respecto a 2006, como consecuencia de la incorporación al Grupo de Carnes Selectas, que aportó ventas y margen en 2007 por importe de 90,7 millones de euros y 6,2 millones de euros, respectivamente. Véase explicación en el apartado de *Productos frescos* más abajo. El resto de incremento de ventas se produjo en las tres principales categorías de productos elaborados, si bien tiene un mayor peso el incremento de la categoría de embutidos y cocidos, como consecuencia de la innovación y dinamización tanto en salchichas como en embutidos, con la consiguiente aportación en la mejora de márgenes, compensada en cierta parte por el descenso en márgenes de jamón curado, tal y como se explica en los apartados siguientes. El mayor dinamismo de embutidos y cocidos en España no ha tenido un reflejo significativo en la cifras de Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión por la compensación que tuvo lugar como consecuencia del descenso de ventas en Rusia.

Embutidos y cocidos y resto de productos elaborados:

El crecimiento de ventas para el periodo 2005-2007 ha sido del 3,8% en volumen, centrado en embutidos, salchichas y platos preparados (estos últimos clasificados en resto de productos elaborados). Esta última categoría alcanzó al cierre del 2007 la cifra de 9.000 toneladas (pizzas, paninis, rosca, vuelta y vuelta, etc.) y situó a CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN en una buena posición ante un mercado como el de platos preparados, cuya evolución de ventas en los últimos años ha sido destacable.

La aportación de la innovación al crecimiento es también un hecho reseñable, ya que siempre ha constituido un elemento esencial en la identidad de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN. Dicha innovación siempre gira en torno a las necesidades de los consumidores, que pueden resumirse para todos los mercados de Alimentación y Bebidas en gran consumo a través de los ejes “Salud, Conveniencia y Sabor”: Salud a través de productos sin sal, con menos grasas, enriquecidos con vitaminas, etc; Sabor vía productos Premium, con más variedades, con materias primas seleccionadas; y Conveniencia que se traduce en productos prácticos, que ayuden a ahorrar tiempo en su preparación, o formatos adaptados a cada tipo de consumidor.

Precisamente en esa línea, un análisis por formatos refleja que los productos al corte que se venden en el mostrador de una charcutería están experimentando una caída gradual de ventas por el cambio de hábitos de compra por parte del consumidor (que cada vez dispone de menos tiempo y no quiere emplearlo esperando en turnos) así como por la estrategia de algunas cadenas de distribución de cerrar las charcuterías de sus establecimientos para ahorrar entre otros los costes de personal asociados a esa sección. Por el contrario, el crecimiento en ventas de loncheados compensa en la mayor parte de las categorías la pérdida que sufre el corte, con crecimientos sostenidos de doble dígito. La buena gestión de márgenes por formatos ha ayudado a que haya mejorado el margen medio de CAMPOFRÍO

ALIMENTACIÓN. El lanzamiento de conceptos como “*finissimas*” y “*vitalissimas*”, apoyados en la última tecnología y con una excelente materia prima, ha sido fundamental para la diferenciación frente a la competencia.

Otro formato importante en la contribución de crecimiento ha sido el formato “mini” (0,4Kg). Su formato conveniencia fue muy bien recibido por el consumidor para “hacer grandes los platos”. Su cómodo formato, calidad del producto, diferentes posibilidades de uso (desayuno, ensaladas, etc.) así como la buena asociación con la salud ha hecho significativo a este producto bajo la submarca *Pavofrío* y ha tenido una gran contribución al crecimiento del volumen y del margen, dentro de la categoría de embutidos y cocidos.

Resaltar la valorización de la categoría de salchichas en la que CAMPOFRÍO destaca con sus dos marcas de referencia para esta familia: *Oscar Mayer* y *Campofrío*. La innovación en todos los formatos así como los lanzamientos en las salchichas grandes han dinamizado una categoría con una aportación clara de margen.

Por canales cabe resaltar que el crecimiento de nuestros negocios de marca blanca, hostelería y exportación están contribuyendo también al crecimiento sostenido total y complementan el de los productos con marca en el canal de Alimentación.

El crecimiento de ventas en marca blanca sigue las tendencias globales de consumo y se centra principalmente en fiambres y salchichas. La evolución de ventas en el canal de hostelería (crecimiento del 50% en el período de referencia) refleja la apuesta estratégica de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN por este canal. Finalmente el canal de exportación crece un 25% en dicho periodo con especial relevancia la presencia en países muy importantes (Reino Unido, Francia y Alemania). Jamón curado y embutidos son las categorías que lideran el crecimiento fuera de nuestras fronteras.

Jamón curado:

En el año 2006 el incremento de ventas sobre el año anterior está basado sobre todo en un aumento importante de las ventas y del volumen de productos de libre servicio, un 19% y un 13%, respectivamente, correspondiente sobre todo a las categorías de loncheados y taquitos. Este hecho explica también una parte de la evolución positiva del margen, junto con el incremento procedente de los productos de jamón blanco. En el año 2007, si bien las ventas logran crecer un 1,7% en parte por la aportación positiva de los productos de libre servicio y en menor medida de las piezas ibéricas, se produce una ligera caída de volumen como consecuencia del efecto combinado de una disminución del volumen de piezas de jamón blanco y centros (corte) que no se recupera enteramente mediante los incrementos de libre servicio e ibérico antes mencionados. Por otro lado, tiene lugar una disminución de los márgenes por el aumento de los costes de las materias primas en 2006, que impactan en el coste en 2007, por ser los jamones productos de ciclo largo en producción, que no se puede trasladar vía precios lo que ocasiona una reducción en los márgenes.

Productos frescos:

Como se indica en el apartado de descripción de esta categoría anteriormente, CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN reinició la actividad de frescos a partir de enero de 2007 a través de la sociedad Carnes Selectas 2000, S.A. Desde el inicio se ha establecido un plan estratégico orientando la actividad hacia el mercado consumidor y de exportación, y a la continuidad en el abastecimiento de porcino a las plantas del Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión. Se ha aumentado la actividad en todas las secciones desde el primer momento, hasta alcanzar el volumen óptimo de sacrificio con un total de 1.046.000 cerdos, y unas ventas de 151,9 millones de euros, si incluimos las ventas intercompañía.

En el transcurso de 2007, se han incrementado las ventas dirigidas al consumidor final sobre todo a través del envasado de carne en bandejas para el canal de moderna distribución (fileteados, carne

picada y hamburguesas) y de productos de mayor valor añadido, con un incremento de los gastos de manipulación y del margen de materiales, que se ha visto reflejado en un resultado operativo positivo durante el último cuatrimestre, alcanzado un margen bruto para todo 2007 de 6,2 millones de euros.

El volumen actual de moderna distribución es de unas 20.000 toneladas anuales, y los acuerdos establecidos con los principales clientes que operan en este mercado, proyectarán el volumen a 30.000 toneladas al año en un plazo de 2 años, superando las 35.000 toneladas para 2012. Estos acuerdos facilitarían el crecimiento y la estabilidad del negocio durante los próximos 10 años.

Tanto el incremento durante 2007 como las perspectivas mencionadas han originado ampliaciones de las instalaciones dotándolas de nuevas tecnologías de corte, picado y envasado, lo cual ha supuesto la mayor parte de los 4 millones de euros de inversiones en 2007. Su objeto es poder competir con los más altos estándares de calidad que exigen los clientes que dominan este mercado. Para continuar aumentando la capacidad en esta categoría, se encuentra en construcción una ampliación de la fábrica existente con el espacio y la distribución necesaria para ubicar nueva maquinaria para fileteados, con una inversión presupuestada de 18,2 millones de euros y una capacidad de 45.000 toneladas al año. La finalización de la nueva planta se encuentra en curso a la fecha del presente Folleto.

2. Portugal

CampoFrío Portugal incrementó sus ventas en 2006 frente al año anterior y se ha mantenido en niveles similares a 2006 durante 2007, con una orientación clara hacia la rentabilidad. Así, las ventas netas en 2007 se situaron en 32,8 millones de euros, 3,0% superior a 2005, y un margen bruto de 8,3 millones de euros, un 24,5% superior al de 2005. Esta mayor eficiencia de la venta se ha conseguido a través de varias acciones sobre el valor y la composición de la cartera de productos, orientándose hacia un mayor peso de productos cocidos diferentes a salchichas, embutidos y platos preparados. Esto ha originado un aumento del precio medio de venta (3,3 €/kg en 2007 frente a 3,0 €/kg en 2005) y un aumento del margen bruto por kilo vendido de un 28% entre 2005 y 2007. El beneficio de explotación de Portugal es menor en porcentaje con respecto a otras entidades del Grupo por los costes fijos mínimos existentes en este país que debe absorber la filial en relación con su dimensión operativa.

3. Rusia (CampoMos)

En el ámbito del negocio internacional del Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión, las variaciones del margen estaban principalmente influenciadas por la caída de rentabilidad en la filial rusa, principalmente debido al incremento de precio de materiales y su dificultad de subir precios en el canal de moderna distribución, produciéndose una caída en el margen del 36,9%. También la cifra de negocios experimentó una caída del 18,9% entre 2005 y 2007.

El mercado nacional ruso es un mercado altamente segmentado con más de 3.000 productores, en el que los 5 principales representan solo el 14% del total del mercado. La evolución del negocio de CampoMos ha sido desfavorable desde la incorporación del sistema de cuotas para la importación de materia cárnica en 2003. Esto, junto con un fuerte aumento de competidores ha conllevado una pérdida de cuota de mercado cada año. Con los gastos escalando, influenciados por la elevada inflación media en el mercado de en torno al 11% y la pérdida de negocio, CampoMos reorientó su rumbo estratégico renunciando al mercado tradicional para centrarse en lo que se preveía como el mercado emergente; el mercado de gran distribución (canal moderno).

El ejercicio 2005 terminó con una cifra de negocio de 97,2 millones de euros, con un resultado bruto de 15,3 millones de euros pero un resultado neto negativo de 8,1 millones de euros, especialmente debido a la disminución del número de clientes y fuertes inversiones en marketing y la marca.

Desde 2005, CampoMos ha iniciado ciertos intentos de recuperar el mercado tradicional ya que el traspaso de consumo al canal moderno fue y sigue siendo lento, si bien los principales competidores presentan una sólida implantación y han expandido sus instalaciones y capacidades.

En 2005 se instaló una línea de fabricación de pizzas refrigeradas que comenzaron a venderse de forma efectiva en 2006, como un nuevo producto en el mercado ruso. A pesar de conseguir indicadores favorables en las nuevas líneas de producto, CampoMos siguió perdiendo cuota de mercado terminando 2006 con un volumen inferior en un 22% a 2005 y una cifra de negocio de 88,2 millones de euros. El resultado bruto descendió hasta 8,7 millones de euros por el efecto combinado del descenso de ventas y unos costes de fabricación y materia prima en aumento.

En 2007 la pérdida de ventas continuó con un -10,7% frente a 2006, si bien las mejoras en precios de materia prima y la reestructuración de costes realizada a finales del 2006 ayudó a CampoMos a obtener un resultado operativo del 10% mejor que en 2006 y una mejora en el EBITDA del 48%.

Según se describe en el apartado 5.2.2 anterior, el 30 de julio de 2008, el Grupo CAMPOFRÍO antes de la Fusión, firmó un acuerdo con la compañía finlandesa Atria Invest OY para la venta del 100% de las acciones de su filial rusa CampoMos y sociedades dependientes (Campofood y Campofarm, que también operan en Rusia) por aproximadamente 75 millones de euros de valor de negocio (*enterprise value*).

4. Rumanía (Tabco)

En el transcurso de los tres últimos ejercicios la sociedad rumana Tabco ha logrado indicadores de rentabilidad elevados dentro del Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión, con volúmenes de producción que han permanecido estables, oscilando entre 10.000 y 11.000 toneladas en línea con su capacidad productiva. Las ventas aumentaron un 12% en valor en el periodo entre 2005 y 2007, mientras que el margen bruto ha aumentado anualmente en torno al 7% en 2006 y 2007 sobre el año anterior. Los productos en los que destaca la filial rumana son salamis, patés y otros productos locales. En 2007 se obtuvieron los mejores resultados históricos de explotación de la sociedad, con una rentabilidad de margen bruto sobre ventas de aproximadamente el 34%.

5. Francia (Montagne Noire, incluido en cuentas anuales como operaciones discontinuadas, no incluido en el cuadro de cifras del apartado 9.2. siguiente)

Este negocio aportó ingresos en los ejercicios 2005 y 2006, ya que en 2007 se vendió a un tercero, dejando de formar parte del Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión. El negocio de Montagne Noire estaba enfocado principalmente a dos sectores del mercado cárnico: el jamón con denominación de origen Bayona y los embutidos para delicatessen (salchichón, salamis). Contaba con cinco pequeñas fábricas, cada una especializada en una familia de producto distinta. Montagne Noire presentó una cifra de ingresos de explotación muy estable de 76 millones de euros en 2005 y 74,2 millones de euros en 2006.

El mercado francés, como se indica en el apartado 6.2 posterior, está mayoritariamente dominado por las grandes superficies (Carrefour, Auchan, Champion), a través de sus marcas blancas, así como por las marcas más extendidas (*Aoste, Jean Caby*), ofrecía para CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN una rentabilidad inferior. La filial francesa de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN tuvo una evolución positiva en cuanto a resultados antes de su venta, pasando de un resultado después de impuestos de 2.200 miles de euros negativos en 2005 a 900 miles de euros negativos en 2006. Esta evolución fue suficiente para obtener un resultado próximo a cero a nivel operativo y un EBITDA positivo de aproximadamente 2,3 millones de euros.

Evolución de “Otros productos” elaborados fuera de España

En la siguiente tabla se muestra la distribución en las filiales de fuera de España entre “Embutidos y cocidos” y “Otros productos elaborados”. El negocio de embutidos y cocidos representó en las filiales de Portugal, Rumanía y Rusia los siguientes porcentajes sobre el total de negocio:

	2007	2006	2005
Rusia			
Embutidos y cocidos	81,7%	85,2%	92,8%
Otros productos elaborados	18,3%	14,8%	7,2%
Rumanía			
Embutidos y cocidos	89,3%	90,4%	98,4%
Otros productos elaborados	10,7%	9,6%	1,6%
Portugal			
Embutidos y cocidos	82,6%	81,9%	84,0%
Otros productos elaborados	17,4%	18,1%	16,0%
Total			
Embutidos y cocidos	83,6%	85,3%	91,7%
Otros productos elaborados	16,4%	14,7%	8,3%

El incremento de “Otros productos” elaborados tanto en Rusia como en Rumanía se debe sobre todo a la introducción y asentamiento de la categoría de pizzas refrigeradas y otros platos preparados en 2006 y 2007.

Grupo GSH:

Como se indica en el apartado 5.1.5 anterior, GSH es fruto de la fusión entre Jean Caby con la división europea de carnes de Sara Lee Foods Europe, adquirida a través de una *joint venture* al 50 % entre Smithfield y Oaktree Capital Management, LLC (en adelante, “OCM”).

Hasta la fecha de la Fusión, GSH era el mayor productor de la industria cárnica en Europa (fuente: “GIRA analysis of European processed meat market”) con unas ventas de 1.171.281 miles de euros, un EBITDA de 93.730 miles de euros, 6.659 empleados (a 30 de abril de 2008) y con más de 220 miles de toneladas producidas. Asimismo, y según la misma fuente, es líder en volumen y ventas en valor en Francia, Holanda y Portugal y ocupa la primera y segunda posición en casi todos los segmentos de producto en Francia, Holanda, Portugal y Bélgica. GSH posee una importante capacidad de distribución en Alemania, Reino Unido, Italia y en las provincias ultramarinas francesas.

GSH produce y comercializa productos cárnicos tales como embutido, jamón curado, jamón cocido, salchichas, carne de ave, paté, perritos calientes y comidas pre-cocinadas.

I. Productos

Entre los productos del Grupo GSH, se incluyen: embutidos curados (30% de las ventas de 2008), jamón curado (16%), jamón cocido (27%), productos avícolas (6%), patés (3%), salchichas tipo Frankfurt (4%) y componentes alimentarios (1%) y otros muchos productos cárnicos (13%).

El Grupo GSH es propietario de diversas marcas, entre las que se encuentran *Aoste*, *Justin Bridou*, *Jean Caby*, *Marcassou*, *Cochonou*, *Stegeman* y *Nobre*, así como de otros conocidos productos cárnicos de venta en países del Este de Europa. También mantiene en funcionamiento una marca blanca con una actividad considerable, que sirve a varios minoristas continentales de gran volumen. Por otro lado, el Grupo GSH goza de fuertes vínculos comerciales con las principales entidades europeas dedicadas a la venta de alimentos al por menor tales como Ahold, Carrefour, Casino y Auchan, entre otras.

El siguiente cuadro muestra el peso relativo de cada uno de los productos del Grupo GSH, respecto de las ventas netas:

Ventas netas (en miles de euros)		30/04/2008	% respecto del total
Productos Curados	Jamón curado	183.546	15,67%
	Embutidos curados	350.502	29,92%
Productos cocidos	Jamón cocido	319.138	27,25%
	Otros productos cocidos	39.107	3,34%
Otros	Productos avícolas	70.516	6,02%
	Patés	32.636	2,79%
	Salchichas tipo Frankfurt	50.095	4,28%
	Componentes alimentarios	17.397	1,49%
	Sandwiches	0	0,00%
	Productos comerciales	33.192	2,83%
	Bacon	8.613	0,74%
	Ternera	22.876	1,95%
	Productos vegetarianos	2.256	0,19%
	Otros	41.407	3,54%
	Total Otros	278.988	23,82%
	Total ventas netas	1.171.281	100,00%

2. Divisiones operativas

Hasta la fecha de la Fusión la organización del Grupo GSH incluía cinco divisiones operativas que actualmente se gestionan de forma independiente, pero que reportan a la gerencia central en Francia. Cada división, a excepción de Aoste SB, con sede en Alemania, explota cadenas de suministro independientes como resultado de su propia oferta distintiva de productos, de su ubicación geográfica, así como de su clientela. Las cinco divisiones operativas son las siguientes:

- Groupe Aoste representa el 63% de las ventas netas del Grupo GSH del ejercicio 2008 (739 millones de euros). Tiene su sede en St. Priest (Francia), posee 14 plantas de producción en Francia e Italia y tiene alrededor de 4.438 empleados. Fabrica y comercializa jamón curado, embutidos curados, salchichas cocidas, fuets y jamón cocido. Groupe Aoste vende sus productos principalmente con las marcas *Aoste*, *Justin Bridou*, *Cochonou* y *Jean Caby* en Francia, exportando el 11% de su fabricación a los territorios de ultramar franceses, Alemania, Bélgica y España.
- Stegeman representa el 13% de las ventas netas del Grupo GSH del ejercicio 2008 (155 millones de euros). Tiene su sede en Deventer (Holanda), posee tres plantas de producción en Holanda y tiene alrededor de 786 empleados. Elabora y comercializa jamón cocido, embutidos curados y otros productos cárnicos relacionados. Stegeman vende principalmente productos de marca propia en el mercado de Holanda.
- Imperial Meats Products representa el 13% de las ventas netas del Grupo GSH del ejercicio 2008 (149 millones de euros). Tiene su sede en Lovendegem (Bélgica), posee cinco plantas de producción en Bélgica y tiene alrededor de 852 empleados. Elabora y comercializa jamón cocido, productos avícolas, embutidos curados, jamón curado y patés para su posterior distribución en Bélgica y su exportación a Alemania, el Reino Unido y Holanda. Imperial Meats Products vende sus productos principalmente bajo las marcas *Aoste* y *Marcassou*.
- Nobre representa el 7% de las ventas netas del Grupo GSH del ejercicio 2008 (78 millones de euros). Tiene su sede en Rio Maior (Portugal), posee una planta de producción en Portugal y tiene alrededor de 531 empleados. Elabora y comercializa jamón cocido, embutidos curados, jamón curado y salchichas tipo Frankfurt. Nobre vende sus productos fundamentalmente en Portugal, y los vende principalmente con la marca *Nobre*.

- Aoste SB representa el 4% de las ventas netas del Grupo GSH del ejercicio 2008 (50 millones de euros). Es una empresa de ventas y distribución situada en Essen (Alemania), con alrededor de 52 empleados. Comercializa embutidos curados, jamón curado, jamón cocido y productos avícolas. Aoste SB vende sus productos principalmente con la marca *Aoste*

Junto con la organización local de cada una de las divisiones, hasta la fecha de la Fusión tanto GSH como las filiales han venido recibiendo asesoramiento desde la sede corporativa de París respecto a cuestiones financieras, legales, operativas de gestión y desarrollo de clientes (marketing y ventas).

El siguiente cuadro muestra el peso relativo de cada una de las divisiones operativas del Grupo GSH respecto de las ventas netas:

(en miles de euros)	Ventas Netas	% respecto del total
Groupe Aoste	739.311	63,12%
Stegeman	154.552	13,20%
Imperial Meats Products	148.785	12,70%
Nobre	78.385	6,69%
Aoste SB	50.248	4,29%
Total	1.171.281	100,00%

3. *Marcas*

El Grupo GSH ha adquirido y desarrollado un gran número de marcas destacadas que poseen un significativo poder de mercado en sus respectivos países y, en general, en Europa. Asimismo suministra productos de marcas blancas a numerosos minoristas de todo el continente.

El Grupo GSH comercializa algunas de las marcas de carne procesada más reconocidas en Europa, por ejemplo:

- *Aoste* es la marca número uno en jamón curado en Francia (17,7% de la cuota de mercado), y también tiene una importante presencia en Alemania y Bélgica, donde se está ampliando su presencia a otros segmentos del mercado. Asimismo, la distribución al por menor de los productos *Aoste* se está incrementando en el Reino Unido.
- *Justin Bridou* y *Cochonou* son las marcas número uno y dos del mercado de embutidos en Francia, con una cuota de mercado del 17,9% y 9,6% respectivamente. *Justin Bridou* es también la marca número dos del mercado de embutidos curados en Bélgica (9,9% de la cuota de mercado).
- *Jean Caby* comercializa productos de carne cocidos entre los que destaca el jamón y los embutidos. Por otro lado, *Jean Caby* también produce bacon y embutidos curados.
- *Nobre* es la marca número uno en jamón cocido, jamón curado y salchichas tipo Frankfurt en Portugal (con el 34,1%, 34,3% y 34,7% de la cuota de mercado, respectivamente).
- *Stegeman* es la marca número dos en embutido curado en Holanda (15,4% de la cuota de mercado).
- *Marcassou* es la marca número uno en volumen de embutido en Bélgica y número uno en valor (9,5% de la cuota de mercado) después de *Justin Bridou*.

El Grupo GSH también produce y comercializa productos bajo la licencia de la marca *Weight Watchers*. Por otra parte, Grupo GSH comercializa otras marcas como *Imperial* en Bélgica y posee un importante y creciente negocio en el sector de las marcas blancas (actualmente el 64,46% de las

ventas netas de GSH), suministrando a los principales mayoristas del continente tales como Albert Heijn, Carrefour, Casino, Sonae, etc.

El Grupo GSH ha iniciado a finales de 2008 la producción y comercialización de productos bajo la licencia de Disney en Bélgica, y está considerando producir y comercializar bajo la licencia de Disney en otros países en los que ya opera.

La siguiente tabla muestra los pesos relativos de cada una de las marcas propias y las marcas blancas respecto de las ventas netas:

Ventas netas (en miles de euros)		30/04/2008	% respecto del total
Productos con marca propia	<i>Aoste</i>	143.095	12,22%
	<i>Cochonou</i>	35.578	3,04%
	<i>Justin Bridou</i>	77.145	6,59%
	<i>Nobre</i>	59.555	5,08%
	<i>Nobre Junior</i>	265	0,02%
	<i>Marcassou</i>	14.724	1,26%
	<i>Stegeman</i>	15.903	1,36%
	<i>Bistro</i>	5.240	0,45%
	<i>Jean Caby</i>	36.402	3,11%
	<i>Weightwatchers</i>	27.341	2,33%
	Otras marcas	1.028	0,09%
	Total marcas	416.276	35,54%
Marcas Blancas	Productos de marca	170.821	14,58%
	Marcas blancas	553.448	47,25%
	Productos sin marca/Otros	30.736	2,62%
Total Ventas Netas		1.171.281	100,00%

La siguiente tabla muestra la distribución de ventas entre productos cocidos y el resto de productos:

(en miles de euros)	30/04/2008
<i>Productos cocidos</i>	
Ventas Netas	358.245
Margen bruto	49.263
<i>Resto de productos</i>	
Ventas Netas	813.036
Margen Bruto	205.916
<i>Total productos</i>	
VENTAS NETAS	1.171.281
MARGEN BRUTO	255.179

4. Producción

El Grupo GSH posee 23 plantas de producción en Europa, entre las que se incluyen doce en Francia, cinco en Bélgica, tres en Holanda, dos en Italia y una en Portugal. Aproximadamente el 95% de la producción del Grupo GSH es propia, y los sistemas de transporte y comercialización están conectados con las plantas de producción. El Grupo GSH externaliza la mayor parte del transporte relacionado con la actividad de distribución con la finalidad de minimizar la inversión y maximizar la eficiencia.

5. Canales de distribución

El Grupo GSH comercializa y vende sus productos a través de diferentes canales de distribución siendo la venta al detalle moderna (cadenas de supermercados e hipermercados) el sistema más utilizado (67% de las ventas netas de 2008), seguido de los sistemas tradicionales de venta al por menor (carnicerías y charcuterías) que suponen el 14% de las ventas en detrimento de las tiendas en los mercados. A través de los canales de descuento se distribuye un 10% de las ventas netas. El restante 9% de las ventas netas consolidadas de 2008 se generó en varios canales de consumo *Out-of-Home*, entre los que se incluyen las tiendas de conveniencia y estaciones de servicio, en este sentido el Grupo GSH está desarrollando snacks para este tipo de consumidores y para sus clientes de la rama de hostelería, restauración y catering (HORECA).

La siguiente tabla muestra el peso relativo de cada uno de los canales de distribución empleados por el Grupo GSH respecto de las ventas netas:

Ventas netas (en miles de euros)		30/04/2008	% respecto del total
Distribución moderna	Distribución moderna - Normal	782.008	66,77%
	Distribución moderna - Descuento	120.086	10,25%
	Distribución moderna	902.094	77,02%
Otras	Distribución especial	165.381	14,12%
	Servicios de comida	102.262	8,73%
	Industrial	1.544	0,13%
Total Ventas Netas		1.171.281	100,00%

En todos los mercados europeos en los que el Grupo GSH opera, los canales de detalle modernos están profundamente concentrados, mientras que el procesado de carne (producción y transporte) se encuentra muy fragmentado. Esta situación ha provocado la consolidación de la distribución al detalle y la creciente importancia de los sistemas de descuentos, lo que ha provocado un aumento de la competitividad y la presión en los precios, todo ello en un momento en el que la demanda desciende, por lo que cada vez tienen mayor importancia las marcas blancas en detrimento de las marcas.

Con el fin de responder a este reto, el Grupo GSH adoptó desde su creación una combinación de estrategias:

- Correcta aplicación de los principales conocimientos y la cultura de Smithfield, entre los que destaca su capacidad para desarrollar y asegurar el suministro de materias primas de calidad y desplegar estrategias de aprovisionamiento, pero sobre todo, la búsqueda de la eficiencia en la producción.
- La anticipación de las tendencias en los mercados más relevantes con la finalidad de predecir y responder a las tendencias del mercado mediante la puesta en marcha de fuertes iniciativas comerciales.

Todo esto significa que el Grupo GSH se ha centrado en la creación de una ventaja competitiva y basa la evolución de su EBITDA en los siguientes pilares:

- excelencia en el procesado de la carne,
- inversión en marcas muy consumidas,
- inversión en la innovación de productos con la finalidad de liderar el crecimiento en el sector de las carnes procesadas, y
- satisfacer las necesidades de los consumidores en términos de servicio y producto.

La política del Grupo GSH en lo relativo a la distribución física de los productos finales a los clientes es al mismo tiempo muy particular (distinta a la práctica común en otras industrias) y típica de industria de carne procesada. Su propósito es reducir las necesidades logísticas mediante el uso de terceros transportistas como plataformas de transferencia en tránsito (“*cross docking platforms*”). El empleo de este mecanismo de entrega directa desde cada fábrica del Grupo GSH a los clientes, en el que los transportistas son responsables de las órdenes/entregas entre las fábricas, permite a GSH focalizar la atención en la velocidad de respuesta y reacción a las necesidades de los clientes. Otro beneficio de esta estrategia es que las divisiones operativas del Grupo GSH no necesitan disponer de almacenes de centralización.

El sistema descrito en el párrafo anterior es aplicado en todos los países donde el Grupo GSH tiene plantas de fabricación pero evidentemente es más importante en Francia, donde el Groupe Aoste tiene numerosas fábricas. En Alemania, donde el Grupo GSH tan sólo tiene una unidad de negocio de venta y márketing, el almacenaje y la distribución física de los productos de autoservicio de Aoste SB es llevado a cabo por la sociedad R & S, quien también actúa como mayorista para los productos al corte de GSH.

La gestión de los acuerdos de distribución y contratos con los proveedores de servicios logísticos se lleva a cabo a nivel nacional por cada una de las divisiones operativas ya que el Grupo GSH aún no ha desarrollado una organización logística a nivel europeo.

6.1.2 Indicación de todo nuevo producto y/o servicio significativos que se hayan presentado y, en la medida en que se haya divulgado públicamente su desarrollo, dar la fase en que se encuentra.

Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión:

Durante el año 2008 CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN ha continuado con su actividad innovadora, que se ha concretado con el lanzamiento al mercado, especialmente de España y Portugal, de una serie de novedades dirigidas a satisfacer las necesidades de los consumidores.

Dentro de estas necesidades, se encuentra la de ahorrar tiempo por parte del consumidor y que en nuestras categorías se traduce por un mayor interés en encontrar loncheados los mismos productos que tradicionalmente se compraban en el mostrador de una charcutería. Por ello, en abril de 2008 se han lanzado formatos loncheados de jamón cocido extra marca *Campofrío*, pechuga de pavo y pechuga de pollo marca *Pavofrío*, *Finísimas de Pollo Pavofrío*, lonchas de jamón cocido *Campofrío* y pechuga de pavo *Pavofrío* en formatos sándwich. Además, en la gama de embutidos, se lanzaron los loncheados de *Chorizo Revilla*, y una gama de tres productos clásicos de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN: el *Chorizo Gran Doblón*, el *Salami Palaciego* y el *Salchichón Cumbre Real*. También en las familias de Fiambres se han lanzado cuatro nuevos formatos de loncheados marca *Campofrío* (*Chopped*, *Chopped beef*, *Mortadela Siciliana* y *Mortadela con aceitunas*) y los mismos productos loncheados en formato sándwich.

En la categoría de salchichas la innovación se ha concentrado en dos lanzamientos realizados en mayo de 2008: una gama para su preparación a la parrilla, con varios sabores; y un nuevo concepto de salchicha de máxima calidad, la *Campofrío Gourmet*, en un envase totalmente novedoso en el mercado.

En la categoría de pizzas refrigeradas, CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN ha realizado el lanzamiento de tres conceptos diferentes. En el mes de febrero se relanzó la gama de sabores bajo el concepto *Pizza y Salsa*, con cuatro variedades: *Barbacoa*, *Tex Mex*, *Curry* y *Kebab*. En abril se lanzó una gama de pizzas Premium, las *Pizzas Campofrío Gold*, con las variedades *Carbonara*, *Suprema* y *Barbacoa*. En abril también se lanzó un producto totalmente novedoso en el mercado: un producto híbrido entre las pizzas y las rosas que bautizamos como *Roscapizza Campofrío*.

Dentro de la categoría de platos preparados de base cárnica, para la marca *Vuelta y Vuelta*, se ha lanzado en mayo una nueva gama llamada Sabores Mediterráneos, con diversas variedades.

Finalmente, como muestra de la constante preocupación por los consumidores, y por detectar nuevas tendencias, CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN ha sido una de las primeras compañías de alimentación en España en lanzar una gama de productos específicamente pensados para la población inmigrante que es cada vez más relevante en nuestra sociedad. Por ello se han lanzado dos gamas dirigidas a estos colectivos: una gama de productos rumanos que CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN conoce bien ya que también opera en Rumanía (Salami de Vara y Cábanos) y otra para el colectivo latino (Salchichas rancheras y Salchichón cervecero). El lanzamiento de estos productos para inmigrantes se ha producido en marzo de 2008.

Por último, dentro de la gama de nuevos negocios, en mayo de 2008 CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN lanzó al mercado español *Campofrío Panwich*, el primer relleno refrigerado para sándwiches y bocadillos. Se trata de un producto para untar refrigerado, con proyección por el elevado consumo de bocadillos en España.

Los productos descritos en los párrafos anteriores constituyen lanzamientos recientes cuyas cifras de ventas pueden no ser aún representativas del umbral de ventas que podrían alcanzar en los próximos ejercicios.

Grupo GSH:

Con anterioridad a la Fusión, el Grupo GSH ha venido desarrollado una estrategia de innovación en producto en todas las categorías de carne procesada mediante la anticipación de las tendencias de los consumidores y la respuesta a sus necesidades en todos los canales.

Los ocho principios básicos del crecimiento, que en mayor o menor medida afectan a los mercados en los que el Grupo GSH opera son:

- Comida natural y “limpia” (sin aditivos).
- Beneficios para la salud apreciables.
- Sabor y placer (unido a la forma tradicional de producir la carne procesada).
- Excelencia.
- Productos para niños.
- Productos para mayores.
- Satisfacción de los consumidores *At-Home*.
- *Snacks* para los consumidores *Out-of-Home*.

Los últimos lanzamientos de nuevos productos por las divisiones del Grupo GSH incluyen:

- En Francia y en Bélgica, el desarrollo de una nueva rama de producto bajo el nombre de la sub-marca Selection, aprovechando la fuerza que la marca *Aoste* tiene para comercializar productos relacionados (la oblea el chorizo delgado-cortado en Bélgica y el jamón curado en Francia). El lanzamiento ha tenido lugar en agosto de 2008.
- En Portugal, *Nobre Naturissimos* se extiende en la mayor parte de segmentos de producto elaborados por Nobre. Bajo el paraguas de marca *Nobre*, esta gama de producto contiene desde perritos calientes hasta jamón preembalado delgado-cortado cocinado. Nobre trasmite a

los consumidores una imagen de salud, seguridad y transparencia en sus productos gracias a su embalaje de “la etiqueta limpia”. Todo este planteamiento está respaldado por un moderno e innovador plan de comunicación de medios. Varios nuevos lanzamientos de producto han tenido lugar durante los últimos 18 meses.

- En Holanda, se ha llevado a cabo el lanzamiento del concepto iniciado en Francia del embutido curado en snack, que ya se comercializa también en Bélgica y Alemania a través de la marca local de Stegeman: *Stegeman Franse Worstjes*.
- En Alemania, en junio de 2008, se llevó a cabo un lanzamiento por parte de Aoste de unos bocados de salami que ofrecían a los consumidores alemanes un sentimiento mediterráneo y les proporcionaban una nueva forma de agasajar a familia y amigos.
- Los productos de Weight Watchers, cuya ventaja competitiva es la “gestión del peso”, lo que implica la necesidad de una constante innovación para lograr ofrecer productos *light* que sean a la vez sabrosos. Una nueva tecnología “sustitutivo de grasa” desarrollada por Imperial en Bélgica está permitiendo optimizar la percepción de los consumidores respecto del contenido en grasa y el sabor. El re-lanzamiento de una parte significativa de productos de Weight Watchers en 2008 han permitido a Aoste SB restablecer la importante ventaja competitiva de sus productos.
- Por último, se han desarrollado iniciativas de co-marca para los canales de comida rápida, como por ejemplo McDonalds en Francia y en Portugal y con *Freiberger Pizzas* en Alemania.

6.2 Mercados principales

Descripción de los mercados principales en que el emisor compete, incluido un desglose de los ingresos totales por categoría de actividad y mercado geográfico para cada ejercicio durante el periodo cubierto por la información financiera histórica.

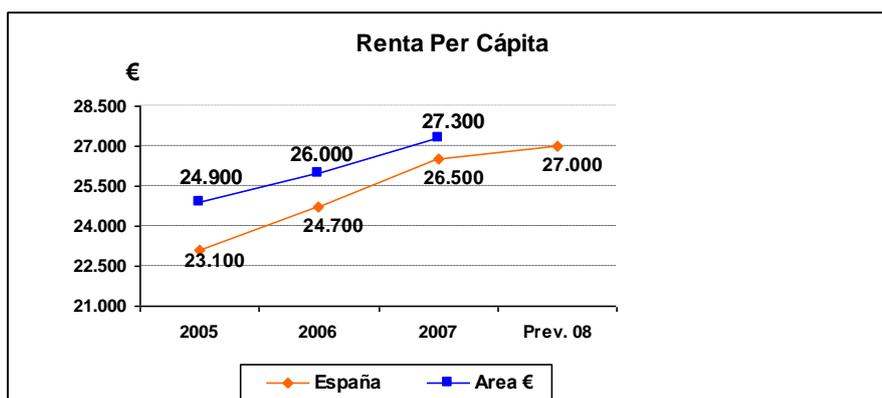
Mercado español

En 2007 ha comenzado una ralentización general en la economía española debido entre otros factores a la disminución de la demanda de construcción, así como a la fuerte subida en los precios del petróleo y los cereales.

Los datos históricos del **Producto Interior Bruto** han iniciado una senda descendente en 2008, encontrándonos actualmente en un contexto de fluctuación constante de las proyecciones para 2008 y 2009, por lo que cualquier valoración de las mismas resultaría incierta.

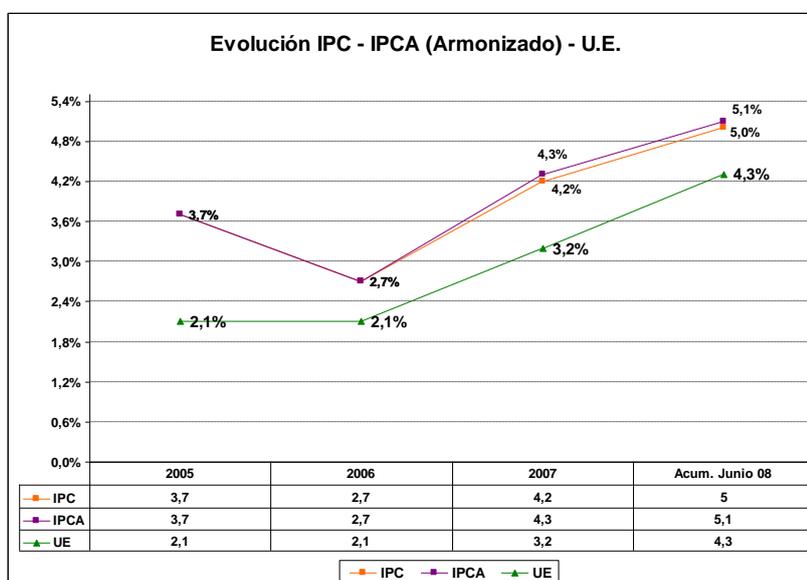
Año	Cifras incremento PIB (en %)	Fuente
2005	3,6	INE – Banco de España
2006	3,9	INE – Banco de España
2007	3,8	INE – Banco de España

La **renta per cápita** ha aumentado en los últimos años, con el consiguiente aumento del poder adquisitivo, y del consumo interno. De este modo la renta per cápita ha progresado significativamente (pasando de 23.100 euros en 2005 a 27.000 euros como previsión para 2008) reduciéndose la distancia existente respecto a la renta de los países de la UE.



Fuente: Eurostat

El **IPC** ha crecido en 2007 como consecuencia de los elevados precios del petróleo, y el incremento de los precios de los cereales que origina una cadena con la subida de los piensos de los animales y que culmina en incrementos de los precios de los productos alimenticios. Las expectativas actuales son inciertas (se ha pasado de un IPC del 2,7% en 2006 a un 5% acumulado a junio de 2008 -Fuente Eurostat- y a un 2,4% acumulado a noviembre de 2008 – Fuente INE-).



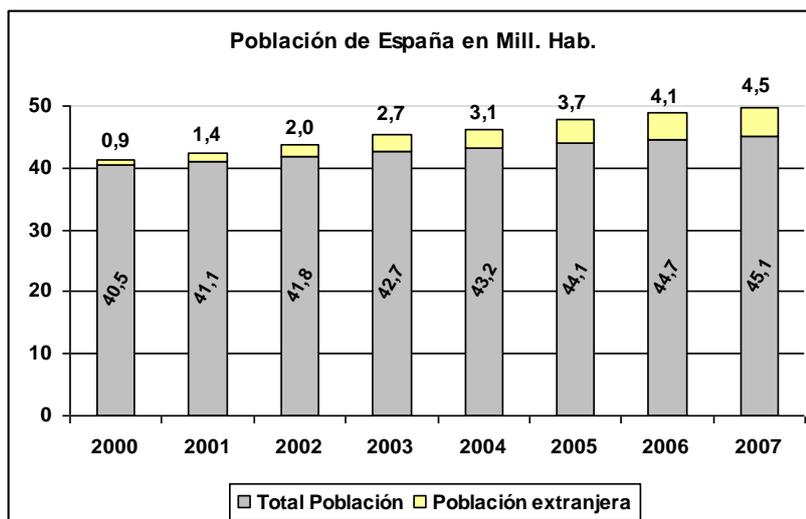
Fuente: INE - Eurostat

En cuanto a la **población activa**, el número de ocupados en el segundo trimestre de 2008 se sitúa en 20.425.100 personas, aunque la tasa de paro ha experimentado un fuerte crecimiento en 2008 (9,16% en 2005 y 10,44% el segundo trimestre de 2008) (Fuente INE – Banco de España).

Año	Tasa de Paro (%)
2005	9,16
2006	8,51
2007	8,26
2º Trim. 08	10,44

Fuente: INE – Banco de España

En los últimos años España ha visto como su **población** ha crecido de forma significativa, gracias fundamentalmente al fenómeno de la inmigración, pasando de 40,5 millones de habitantes en 2000 a 45,1 en 2007 (Fuente INE).



Fuente: INE

El mercado relevante en el que ha venido operando el Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión es el mercado español de **productos cárnicos elaborados**, en donde el Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión viene teniendo una cuota estimada de aproximadamente el 14% en valor. Se trata de un mercado maduro en general, aunque en los últimos años ha experimentado un aumento (del 2% al 4%).

Para la elaboración de la siguiente tabla, CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN estimó el volumen del mercado y de algunos de los principales segmentos, tomando como base los datos de terceros obtenidos a través de la agencia Nielsen (que sólo abarcan entorno al 68-70% de las ventas totales). Esta tabla no incluye la categoría vacuno ni otras menos relevantes.

Ventas totales en España						
	2007		2006		2005	
	Toneladas	miles de euros	Toneladas	miles de euros	Toneladas	miles de euros
Elaborados de cerdo	633.438	5.587.103	613.469	5.288.869	613.006	5.197.152
Elaborados de ave	52.566	383.281	50.705	362.111	49.649	339.070
Jamón cocido	121.528	921.879	116.279	857.282	113.616	807.829
Salchicha envasada	106.253	516.504	104.660	531.185	103.232	481.597
Jamón curado	143.934	2.208.138	136.590	2.073.493	145.533	2.119.314
Embutidos	177.148	1.428.741	175.438	1.394.983	171.438	1.340.613

Fuente: Estimaciones de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN en función de los datos de Nielsen

En relación a los competidores, las cuotas de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN se han calculado en base a los propios datos de la empresa (en términos de volumen) y de Nielsen (en términos de valor), y las de los principales competidores en base a los datos de Nielsen, dado que CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN ha considerado que los porcentajes sobre el mercado total no variarían significativamente.

Ventas de productos cárnicos elaborados en España						
	2007		2006		2005	
	Toneladas	miles de euros	Toneladas	miles de euros	Toneladas	miles de euros
CAMPOFRÍO	15,6	14,2	16,3	14,5	16,2	14,4
El Pozo	6,9	5,7	6,7	5,4	6,8	5,6
Casa Tarradellas	2,1	2,2	2,1	2,2	2,1	2,3
Argal	1,8	1,8	1,7	1,7	1,9	1,8
Casademont	0,9	0,7	0,9	0,7	0,9	0,7
Palacios	0,8	0,8	0,8	0,9	0,8	0,9
España	0,4	0,6	0,4	0,7	0,5	0,8
Groupe Smithfield	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
<i>Marcas blancas</i>	30,0	23,6	28,5	22,5	27,4	22,0

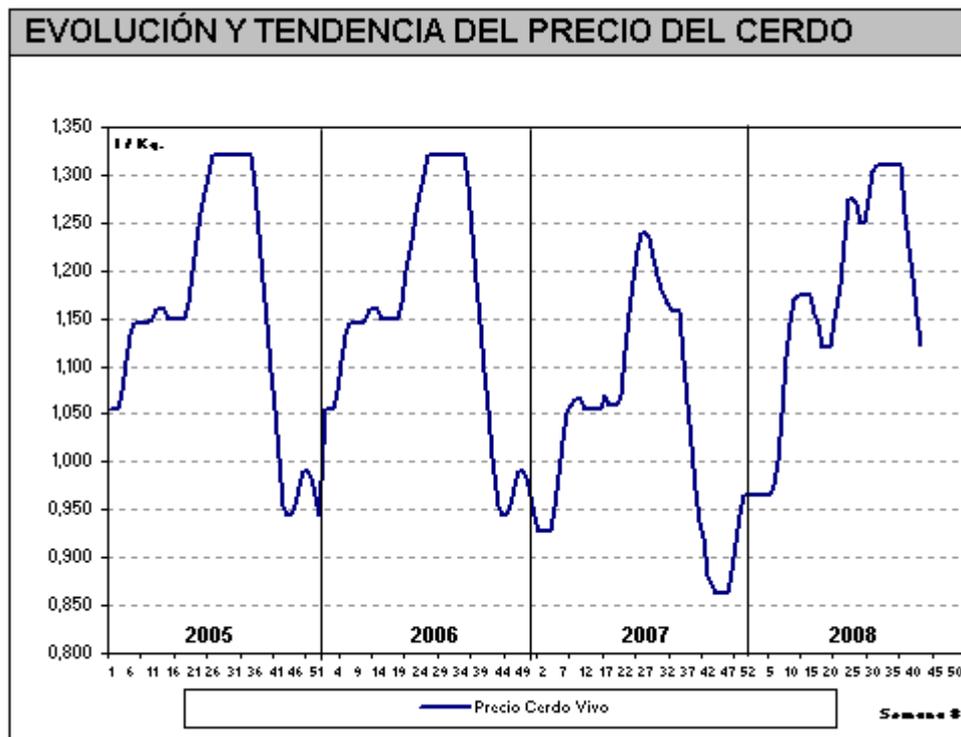
Fuente: Nielsen

Los **productos al corte** están experimentando una caída gradual de ventas. Por el contrario, el crecimiento en ventas de productos loncheados compensa en la mayor parte de las categorías la pérdida que sufre el corte, con crecimientos sostenidos de doble dígito.

La mayoría de los grandes clientes cuentan con sus propias **marcas blancas**, que compiten directamente con los productos de marca de los proveedores. De esta forma, los productos de marca blanca son una importante y creciente fuente de presión competitiva. Así, y según los datos recopilados por Taylor Nelson Sofres, las marcas blancas han triplicado su presencia en el mercado español de productos de consumo, creciendo del 10% de cuota de mercado en 1993 hasta el 29% del año 2006.

CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN se encuentra presente en el mercado de marca blanca de una forma táctica, utilizando la capacidad de fabricación existente.

Los productos cárnicos elaborados constituyen productos básicos cuyo coste depende en gran medida de los precios de las **materias primas** (que representan aproximadamente el 45%-55% del coste total). Las materias primas y los productos intermedios necesarios para los productos de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN pueden conseguirse fácilmente en el mercado local e internacional. CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN estima que sus compras representan tan sólo un 6% del total de compras de cerdos en España. Las demás materias -sal, fécula, pimentón o semillas de soja, así como productos y servicios de empaquetado y logísticos- pueden adquirirse a diferentes proveedores.



La **distribución** por parte de terceros es poco frecuente en el mercado español de productos cárnicos elaborados, puesto que, con carácter general, el productor vende directamente a sus clientes minoristas (aunque algunos clientes puedan actuar como mayoristas o cash-and-carries).

Según la información de la agencia TNS Distribución, en 2005 en la industria de los alimentos y de las bebidas, los cinco principales clientes representaban el 53% de las ventas, lo que permite que los grandes clientes puedan controlar los precios amenazando con abandonar marcas de los proveedores.

La vigencia de los contratos o acuerdos con clientes no suele superar un año, y en general no incluyen cláusulas de exclusividad ni de imposición de volúmenes de venta.

La **innovación** en el negocio de los productos cárnicos elaborados se centra en ofrecer los productos en nuevos formatos con la intención de ofrecer soluciones prácticas o bien adaptar los productos a los gustos del consumidor.

Los métodos empleados para la **fijación de precios** consisten en negociaciones privadas con grandes clientes, capaces de ejercer presión sobre los mismos. En consecuencia, se desconocen los niveles de precio empleados por otros competidores en relación con los productos que el Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión vende a sus clientes directos.

La relevancia de las **preferencias, fidelidad** a una marca, etc. de los clientes es limitada, tanto a nivel del cliente final como del cliente directo (minoristas).

No existen los **servicios de preventa y postventa** para clientes finales, y para los clientes directos se limitan a asegurar la entrega a tiempo.

El sector muestra un alto **grado de diferenciación**, con una amplísima gama de recetas y procesos empleados para producir productos similares con diferentes características.

El **mercado español de productos frescos del porcino** se encuentra en fase de crecimiento, con un peso cada vez mayor de los productos que se venden en el canal de moderna distribución dirigidos al consumidor final (piezas de carne fileteadas o picadas que se envasan en bandejas, al vacío u otros formatos). Es en esta categoría en donde se está produciendo una mayor incorporación de nuevos productos y formatos, así como una mayor innovación.

Por otro lado, existe el canal de venta industrial, compuesto fundamentalmente de fabricantes y transformadores de productos cárnicos, al que se venden las piezas que se obtienen de los animales una vez realizado el sacrificio, ya estén estos ubicados en España o fuera de España. El negocio con estos últimos también presenta crecimientos significativos

El mercado de productos frescos de porcino tiene un volumen anual aproximado de 500.000 toneladas, y genera un negocio creciente en los últimos 3 ejercicios con un valor anual de entre 2.500 y 3.000 millones de euros, según estimaciones de la agencia TNS Worldpanel.

Mercado ruso

No se han incluido explicaciones de este mercado como consecuencia de la desinversión del negocio de las filiales rusas que ha tenido lugar en julio de 2008 tal y como se describe en el apartado 5.2.2 de la presente sección del Folleto.

Mercado rumano

Entre 2004 a 2007 la tasa media de crecimiento del **PIB** se situó en 6,5%. Rumania ha sido capaz de traducir este crecimiento económico en creación de empleo, con una tasa de desempleo anual decreciente: 5,9% 5,2% y 4,1% para 2005, 2006 y 2007, respectivamente según el ICEX.

La **inflación** se mantiene en niveles altos, aunque muestra una tendencia general a la baja, con unas medias de 9%, 6,54% y 4,84% para los períodos de 2005, 2006 y 2007 respectivamente.

El crecimiento del **consumo interno** por hogar aumenta. La renta per cápita se mantiene en niveles cercanos al 20% de la media de la Unión Europea, con 5.600 euros por habitante en 2007, cifras significativamente superiores a los 2.800 euros por habitante de 2004.

De 2004 a 2008 la población ha decrecido a un ritmo cercano al 0,2%, con 21,5 millones de habitantes en 2008, debido en parte a la emigración. así como a la evolución limitada de la natalidad. La población entre los 25 y 69 años supone el 77% de la población total y la comprendida entre los 15 y 24 años, el 15% del total.

El aumento del poder adquisitivo de las familias propicia la variedad en la cesta de la compra, tendencia especialmente palpable en la evolución del **mercado cárnico**, sobre todo de porcino.

Rumania es un importador neto de productos derivados del cerdo. Por otro lado, el sector cárnico está muy fragmentado en Rumania, con alrededor de mil participantes siendo el mayor competidor de nuestra sociedad FMCG. De acuerdo con la agencia Nielsen, las diez mayores empresas se reparten solo el 47% del mercado en volumen y 50% en valor. La misma consultora considera que CAMPOFRÍO FOOD ocupa el tercer lugar en cuota de mercado.

La fábrica de Tabco en Tulcea opera continuamente a un nivel de ocupación cercano al 100%. Tabco realiza su distribución a través de una red propia, establecida de modo capilar en todas las regiones del país.

Durante los últimos tres ejercicios, la empresa rumana ha logrado unos indicadores de negocio muy favorables, con volúmenes estables vinculados a su capacidad productiva.

El Grupo CAMPOFRÍO FOOD tiene en Rumania dos granjas (Degaro y Sibiora), exclusivamente para el suministro de porcino a la fábrica de Tabco, y poder garantizar así un precio estable de la materia prima.

Mercado portugués

En los últimos cinco años la tasa anual de crecimiento del **PIB** portugués no ha superado el 2%. En el primer trimestre de 2008 se situó en 0,9%. La tendencia creciente continuada comenzó en 2003 (crecimiento de 0,5%). El nivel de renta per cápita esperada para 2008 es de aproximadamente 15.900 euros por habitante, (61% de la media de la Unión Europea).

El **mercado laboral** portugués ha mostrado tendencias positivas de reducción del desempleo desde 2006 en que el paro alcanzó un máximo de 8,2%, descendiendo en 2007 a un 7,6%. No obstante en 2008 y años sucesivos esta tendencia podría modificarse como consecuencia de la coyuntura económica actual.

El **IPC** a diciembre de 2005, 2006 y 2007 era 2,6%, 2,5% y 2,7% respectivamente. El IPC interanual a junio de 2008 es de 3,4%.

El consumo de los hogares mantiene un crecimiento continuado cercano al 4%, situándose en 9.200, 9.500 y 9.900 euros por habitante en 2005, 2006 y 2007 respectivamente. De nuevo, con motivo de la situación económica actual esta tendencia podría cambiar.

La tasa de **crecimiento poblacional** se sitúa en 0,5%, 0,4% y 0,3% para 2005, 2006 y 2007 respectivamente, y se espera que la población supere los 10,6 millones en 2008 según Eurostat.

Por otro lado, el público con mayor capacidad de compra de nuestros productos, aquellos con edad comprendida entre 25 y 69 años, suponía en 2007 el 60% de la población.

En años recientes, en el **mercado cárnico portugués** ha crecido enormemente la demanda de productos loncheados, con un importe de negocio en 2007 superior en un 43,8% al de 2005 según Nielsen. En este incremento el mayor peso ha sido para la marca blanca o de distribuidor que ha avanzado 7,4 puntos porcentuales en su cuota de mercado de 2007 con respecto a la de 2005, hasta un 41,4%. Otra categoría con un importante incremento son las pizzas, cuya venta en 2007 representó un 38,7% más en importe que en 2005, según Nielsen. En esta categoría *Campofrío* es la segunda marca en cuota de mercado, con aproximadamente un 25%.

Los mayores niveles de consumo en el área de elaborados cárnicos se registran en el chorizo, los fiambres y jamones cocidos y la salchicha enlatada (55,0% del importe de ventas de salchichas), y en cristal (32,1%). Los fiambres y jamones cocidos vendidos al corte en mostrador representaron en 2007 la categoría de mayor venta de elaborados cárnicos, según Nielsen. El emergente mercado de cocidos de pavo al corte, representó un 9,3% de la categoría.

Los principales lugares de venta detallista de cárnicos elaborados son las tiendas tradicionales, los supermercados y los hipermercados, aunque las grandes superficies comerciales y los supermercados están incrementando sus cuotas de mercado, desbancando al pequeño comercio. El canal tradicional representaba el 38% del mercado en 2003, y únicamente un 30% en 2007.

En el portfolio de productos de CAMPOFRÍO Portugal, la categoría de jamones y fiambres cocidos suponían un 42,7% sobre el volumen total de ventas en 2007. La categoría de pavo suponía un 17% del volumen total de ventas en 2007 frente al 1,8% de 2005. En el mercado de cocidos de pavo al corte, CAMPOFRÍO Portugal ha tenido un 45,4% de cuota de mercado según Nielsen.

Mercado francés

Francia			
Población (millones) (act. 2006)	63,0	PIB en miles de millones de euros (act. 2007)	1.868,0
• 0-19 años en %	27,9%	PIB per cápita (miles de euros)	30,3
• 20-65 años en %	55,9%	Tasa de crecimiento del PIB (act. 07)	1,9%
• 66+ años	16,2%	Inflación % (act. 07)	1,6%
Número de hogares (millones) (act. 2006)	25,7	Desempleo % (act. 07)	8,3%
Esperanza de vida (hombres / mujeres)	77,3 / 84,4		

Aunque el número total de hogares del **consumidor francés** es superior al de hace 10 años, el número de miembros de las mismas se ha reducido.

Dentro de los hábitos de consumo, aumenta el consumo de *snacks*, con un notable incremento de la comida rápida (como la precocinada). Los consumidores franceses compran más productos elaborados, a pesar de que, al mismo tiempo, desean más productos naturales.

El concentrado **mercado minorista** francés está dominado por cinco operadores que representan en torno al 67% del mercado nacional. El sector alimentario minorista está dividido en dos áreas: la *Grande Distribution* o GMS (hipermercados, supermercados y *discount stores*) y el *Commerce de Proximité* (tiendas de barrio).

Los hipermercados y *superstores* son el formato dominante, con una cuota de en torno al 40% del mercado. Leclerc es el principal operador de hipermercados de Francia, seguido por Carrefour, Auchan y Casino.

Los supermercados y las tiendas de barrio tienen una cuota de aproximadamente el 30%. ITM (Intermarché) es el principal, seguido por Carrefour (Champion), Système U (Marché U y Super U), Casino y Auchan (Atac). Entre los cinco acaparan más del 90% de este canal.

La cuota de mercado de los minoristas de *discount* ha aumentado considerablemente en los últimos tres años, a costa de las tiendas de mayor tamaño, que están tratando de conseguir un crecimiento orgánico. Las cadenas alemanas de *hard discount* Lidl y Aldi encabezan actualmente este sector.

Empresa	N.º de tiendas	Superficie de venta (m ²)	Superficie media de venta (m ²)	Ventas del apartado de alimentación (millones de EUR)	Cuota de mercado (%)
Grupo Carrefour	3.950	5.327.402	1.349	33.498	20,5
ITM (Intermarché)	3.471	3.892.277	1.121	21.296	13,0
Casino	8.058	3.995.330	496	18.968	11,6
Leclerc	855	2.349.521	2.748	18.408	11,3
Système U	843	1.653.958	1.962	13.794	8,4
Subtotal	17.177	17.218.488		105.964	64,8
Otros				57.470	35,2
Total				163.434	100

Fuente: Planet Retail 2007

Únicamente disponemos de cifras fiables del **mercado de la carne elaborada** correspondiente a los canales distribución moderna y *discount*, en los que se vendieron 660.000 toneladas en 2007. Podemos estimar que estos canales representan más del 70% de las ventas totales de carne procesada,

con en torno a un 10% para las carnicerías tradicionales (reduciéndose regularmente) y el 20% restante para las ventas de catering y servicios alimentarios.

	2007	Dif % 2006
Total de carnes elaboradas	660.000	(0,2%)
Todas las variedades de jamones curados	45.000	1,1%
Todas las variedades de jamón cocido	220.000	1,8%
Embutidos	85.000	(0,5%)
Salchichas cocidas	100.000	(2,8%)
Salchichas tipo Frankfurt (perritos calientes y salchichas cocktails)	50.000	(2,2%)
Bacon	5.000	1,5%
Patés de todas clases	65.000	0,4%
Componentes de platos y otros	90.000	(1,5%)

(Fuente: IRI Retail Panel 2007)

La mayor penetración en la **categoría de carne elaborada**, por segmento de producto, es la del jamón cocido (91%) y la salchicha cocida (86%).

En distribución moderna + *discount*, se calcula que el 85% de los productos vendidos en 2007 eran de autoservicio (pre-empaquetados y raciones,) que aumenta un 1,3%, y el 15% eran productos “delicatesen” vendidos en mostrador que se reducen ligeramente.

Las marcas nacionales representaron el 22,6% del volumen de ventas; las marcas blancas, el 43,9%; y los productos de primer precio + *discount* y otros, el 33,5%.

La producción registra un alto grado de concentración industrial: los 10 mayores fabricantes de salchichón y jamón cocido tienen una cuota de en torno al 60% del mercado. Los principales productores de carne procesada son Herta (10,8% de cuota del volumen de mercado de productos de autoservicio minorista de marca), Fleury Michon (6,8%), Groupe Aoste (4,5%) y Madrange (1,4%), sin tener en cuenta el volumen de productos de marca blanca fabricados.

Mercado belga

Bélgica			
Población (millones) (act. 2006)	10,5	PIB en miles de millones de euros (act. 2007)	331,0
• 0-19 años en %	25,7%	PIB per cápita (miles de euros)	31,0
• 20-65 años en %	57,2%	Tasa de crecimiento del PIB (act. 07)	2,7%
• 66+ años	17,1%	Inflación % (act. 07)	1,8%
Número de hogares (millones) (act. 2006)	4,4	Desempleo % (act. 07)	7,5%
Esperanza de vida (hombres / mujeres)	76,6 / 82,3		

(Fuentes: Eurostat / Planet Retail)

Con 10,7 millones de habitantes, la cuota de los productos alimentarios en el presupuesto del **consumidor belga** ha disminuido durante los últimos 20 años, hasta aproximadamente el 17% actual (Fuente: Planet Retail).

El **mercado minorista** belga tiene aproximadamente 230 tiendas por millón de habitantes, el 70% de ellas con una superficie inferior a 1.000 m². El formato dominante es el de los grandes supermercados. Los cinco principales operadores representan casi el 80% del mercado de la alimentación. Así Colruyt (*soft discount*), Carrefour y Delhaize han consolidado sus posiciones de liderazgo general, con una cuota de más del 60% del mercado.

El **mercado minorista belga de carne elaborada** tiene un volumen de aproximadamente 121.000 ton (Fuente: Gfk-Emer Market Research (en adelante, “**GfK**”) junio 2008), del cual el 65% corresponde a productos de autoservicio y el 35% a productos de “entrega en mostrador” / “delicatesen”. El mercado total está creciendo un 2%, resultado de un crecimiento del 4,5% en autoservicio y una reducción del 2% en los productos de “entrega en mostrador” / “delicatesen”.

El 41% del volumen de autoservicio se vende en el canal de *Discount*, que supone un aumento del 8% respecto al último año (frente al incremento de un 2% de los canales non-*Discount*).

Las ventas de carne procesada vendida mediante “entrega en mostrador” en supermercados se mantienen estables, mientras que en las carnicerías tradicionales se reduce (46% del volumen).

Los productos de marca blanca representan ya el 86% del volumen total del autoservicio, tras un rápido crecimiento (+6%), mientras que las marcas nacionales pierden cuota (-5%).

Mercado alemán

Alemania			
Población (millones) (act. 2006)	82,4	PIB en miles de millones de euros (act. 2007)	2.423,8
• 0-19 años en %	21,2%	PIB per cápita (miles de euros)	29,5
• 20-65 años en %	59,6%	Tasa de crecimiento del PIB (act. 07)	2,5%
• 66+ años	19,8%	Inflación % (act. 07)	2,3%
Número de hogares (millones) (act. 2006)	38,5	Desempleo % (act. 07)	8,4%
Esperanza de vida (hombres / mujeres)	77,2 / 82,4		

La demanda del **consumidor alemán** frente a la carne procesada está determinada principalmente por el precio, y se espera que los formatos de venta de bajo precio y los productos de marca blanca se incrementen.

Alemania tiene la **infraestructura minorista** más densa de Europa, tras los países escandinavos, con un 70% de tiendas de tamaño inferior a 1.000 m². Los supermercados han perdido crecimiento en favor de los *discounters*, que actualmente son el mayor formato de Alemania, con una cuota de mercado superior al 40% (alimentación y quasi-alimentación).

Las empresas nacionales dominan el mercado minorista. Los primeros quince operadores son alemanes, la mayoría de ellos con varias cabeceras, incluyendo tiendas especializadas. Los cinco mayores operadores tienen una cuota de mercado de alrededor del 65% y los diez primeros un 86%.

El **mercado minorista de la carne procesada** es de aproximadamente 1.254.000 ton (Fuente: GfK 2007), (70% productos de Autoservicio y 30% “entrega en mostrador” / “delicatesen”).

El 61% del volumen de autoservicio se vende en el canal de *discount*, aunque éste registró en 2007 una reducción del 3%, en beneficio de la distribución moderna (todos los *discounters* experimentaron una disminución, excepto Lidl).

Exceptuando el canal de *discount*, todas las categorías principales de carne procesada han aumentado en 2007 en el apartado de autoservicio, excepto el jamón cocido.

Las marcas blancas representan casi el 42% del volumen total de autoservicio y las marcas nacionales alcanzan cuotas de mercado muy bajas (inferiores al 2%).

Las tendencias de consumo de carne procesada en Alemania muestran una demanda creciente de: (i) productos saludables, (ii) garantía de seguridad de los productos; (iii) comodidad en la forma de elaborar y consumir la comida, (iv) raciones más pequeñas y empaquetado con cierre y (v) productos especiales adaptados para los niños y las personas de mayor edad.

En torno al 40% de la producción de carne procesada en Alemania está en manos de operadores "artesanales" (con menos de 20 empleados). El sector de la distribución moderna ha aumentado y diversificado su producción de carne procesada en sus propias plantas industriales.

Mercado holandés

Holanda			
Población (millones) (act. 2006)	16,3	PIB en miles de millones de euros (act. 2007)	560,8
• 0-19 años en %	26,9%	PIB per cápita (miles de euros)	33,8
• 20-65 años en %	58,9%	Tasa de crecimiento del PIB (act. 07)	3,5%
• 66+ años	14,5%	Inflación % (act. 07)	1,6%
Número de hogares (millones) (act. 2006)	7,2	Desempleo % (act. 07)	3,2%
Esperanza de vida (hombres / mujeres) (act. 2006)	77,7 / 82,0		

(Fuente: Eurostat / Planet Retail)

El **consumidor**. Holanda tiene en torno a 16 millones de habitantes. Así mismo aumenta el número de hogares mientras se reduce su tamaño, y se incrementa la proporción de mujeres trabajadoras, elevando la cuota de los productos de comida rápida.

Tras las fuertes tasas de crecimiento de principios de la década, el aumento de la tasa de inflación y el desempleo, y la ralentización general de la economía redujeron la confianza y el gasto del consumidor.

El **mercado minorista** holandés está fuertemente concentrado. Las cadenas comerciales son los principales operadores de Holanda, siendo los supermercados el formato dominante, aunque desde 2003 van ganando cuota de mercado los *discounters*. El líder indiscutible del mercado es Ahold, con sus formatos de supermercado Albert Heijn y C1000. Este minorista tiene una cuota global de mercado de en torno al 35%. Los demás operadores principales cubren menos del 8%.

El consumo total de **carne elaborada** en Holanda se calcula en 172.000 toneladas (Fuente: *Foodstep abril 2008*), de las cuales 141.000 toneladas (1.200 millones de euros) corresponden a consumo en el hogar, comprado en su mayoría en los canales de distribución moderna y *discount*.

El 23% del volumen de venta de carne elaborada del canal minorista corresponde a los operadores de *hard discount* Aldi y Lidl, con una cuota del 14% de las ventas al consumidor.

El 61,8% de las ventas totales al consumidor se producen en los mostradores de la tienda, con un aumento del 3,1% frente al último año.

Las ventas de marcas blancas se estiman en el 83,6% del mercado total, con un aumento del valor del 3,25%, y las marcas nacionales en un 7%.

Zwanenberg es el mayor fabricante de elaborados cárnicos de Holanda, con una elevada cuota en las exportaciones y los canales de fuera del hogar. Stegeman (21,3%) es el líder del canal de los supermercados, seguido de Zwanenberg (13,6%) y Compaxo (8,8%).

6.3 Cuando la información dada de conformidad con los puntos 6.1. y 6.2. se haya visto influenciada por factores excepcionales, debe mencionarse este hecho.

La información dada de conformidad con los puntos 6.1 y 6.2 no se ha visto influenciada por factores excepcionales.

6.4 Si es importante para la actividad empresarial o para la rentabilidad del emisor, revelar información sucinta relativa al grado de dependencia del emisor de patentes o licencias, contratos industriales, mercantiles o financieros, o de nuevos procesos de fabricación.

Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión:

El Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión ha venido comercializando sus productos bajo las marcas *Campofrío, Tabco, Pollofrío, Sanissimo, Pavofrío, Navidul, Revilla, Samandy, Lampiño y Fricarnes* de las que en la actualidad es titular directamente bien CAMPOFRÍO FOOD o bien las sociedades de su grupo, así como la marca *Oscar Mayer*, de la que CAMPOFRÍO FOOD es licenciataria, tal y como se explica en los párrafos siguientes.

Hasta la adquisición del Grupo OMSA Alimentación, S.A. en 2000, CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN no tenía ningún contrato en virtud del cual cediera sus marcas a terceros distintos de sociedades del Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión o en virtud del cual se le concediera a su favor la cesión de marcas por parte de terceros, salvo las licencias específicas otorgadas por CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN a terceros para territorios específicos de menor relevancia. Sin embargo, con la adquisición de OMSA Alimentación, S.A. y posterior fusión con CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN, CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN se subroga en el contrato de licencia de la marca *Oscar Mayer* que OMSA Alimentación, S.A. tenía suscrito con la sociedad americana OSCAR MAYER FOOD DIVISION (KJS & PM), y en virtud del cual OMSA Alimentación, S.A. tenía dependencia en materia de marcas de la citada empresa americana.

En este sentido, durante el ejercicio 2000, OMSA Alimentación, S.A. renovó el acuerdo de licencia de marca con OSCAR MAYER FOODS cuyo plazo de vigencia, cumpliendo determinadas condiciones habituales en este tipo de contratos (incluyendo cláusulas relativas al cumplimiento de estándares de calidad, confidencialidad y de cambio de control, en el supuesto de pasar éste a manos de un competidor directo de OSCAR MAYER FOODS en Estados Unidos) se extiende hasta 2020, con posibilidad de prórroga de diez años en diez años, y abarca la posibilidad de actuación en todo el territorio europeo. Como consecuencia del mencionado acuerdo, la mencionada sociedad pagó en dicho año 2000 un importe de 3.618 miles de euros, que se imputa como gasto en veinte años, período de vigencia del contrato.

Salvo en el caso de la marca *Oscar Mayer* explicada anteriormente, se hace constar que todas las marcas que vienen siendo usadas por CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN o sus sociedades dependientes son de la plena propiedad de CAMPOFRÍO FOOD y no existe restricción alguna en cuanto a su uso, encontrándose en la actualidad la Sociedad al corriente de pago de las tasas requeridas por los registros en los que tiene sus marcas debidamente inscritas. CAMPOFRÍO FOOD no tiene conocimiento de que las mismas infrinjan o hayan sido contestadas por infringir otros registros o modalidades de propiedad industrial que sean titularidad de terceros, salvo en aspectos de menor importancia o en los que se pudieran derivar, en su caso, de los propios procesos de concesión de aquellas marcas que se encuentren en trámite de registro.

Ni CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN ni ninguna otra sociedad del Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión se han encontrado en situación de dependencia respecto de terceros en materia de patentes.

Grupo GSH:

Respecto al Grupo GSH todas las marcas usadas son de su plena propiedad y no existe restricción alguna, siendo propietario de todas las marcas con las que opera en el mercado, con la excepción de la marca *Weight Watchers* y la marca *Disney*.

Respecto a *Weight Watchers* cada una de las divisiones operativas de GSH firmó un contrato de licencia con la sociedad *Weight Watchers International, Inc.*, para cada país, en el que se le concedió una licencia en exclusiva para la utilización de ciertos nombres comerciales. Todos los contratos tienen una duración de tres años renovables. Hasta la fecha se ha procedido a la renovación sistemática de cada uno de los contratos llegado su vencimiento dadas las excelentes relaciones entre *Weight Watchers International, Inc.* y el Grupo GSH. En virtud de dichos contratos, algunas compañías del Grupo GSH utilizan ciertos nombres comerciales en:

- Bélgica y Luxemburgo con Imperial,
- Holanda con Stegeman,
- Francia con Jean Caby (en la actualidad dentro del perímetro de Groupe Aoste) y
- Alemania con Aoste SB.

A pesar de que la marca *Weight Watchers* tiene una importancia estratégica en la categoría de productos light y ofrece una capacidad mayor de crecimiento para los productos del Grupo GSH, los productos que el Grupo GSH comercializa bajo la misma suponen unas ventas en 2008 de en torno al 2% de las ventas netas.

El Grupo GSH ha iniciado a finales de 2008 la producción y comercialización de productos bajo la licencia de Disney en Bélgica, y está considerando producir y comercializar bajo la licencia de Disney en otros países en los que ya opera.

6.5 Se divulgará la base de cualquier declaración efectuada por el emisor relativa a su competitividad.

No procede.

7. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

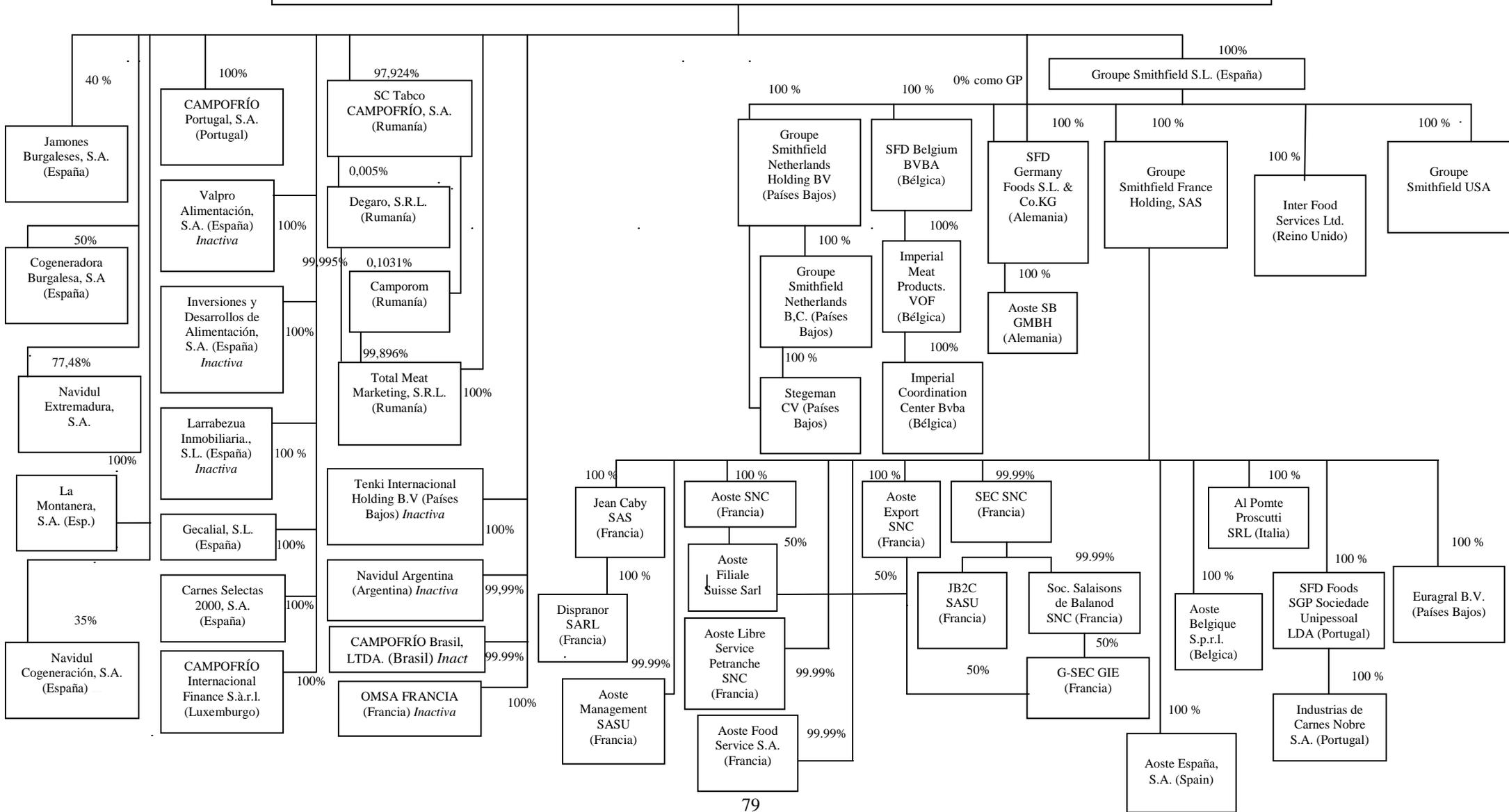
7.1 Si el emisor es parte de un grupo, breve descripción del grupo y la posición del emisor en el grupo.

CAMPOFRÍO FOOD es la sociedad dominante del Grupo CAMPOFRÍO FOOD. La actividad principal de las empresas de dicho grupo consiste en la elaboración y comercialización de toda clase de embutidos, productos cárnicos y sus derivados con aprovechamiento fundamentalmente de las reses porcinas, carne de ave y otros productos de alimentación.

Tras la absorción de GSH como resultado de la Fusión, el Grupo CAMPOFRÍO FOOD opera en todo el territorio español, así como en Francia, Portugal, Bélgica, Holanda, Alemania, Reino Unido, Italia y Rumanía.

A continuación se detallan, gráficamente, las principales entidades que forman parte del Grupo CAMPOFRÍO FOOD a 31 de diciembre de 2008:

CAMPOFRÍO FOOD GROUP, S.A.



7.2 Lista de las filiales significativas del emisor, incluido el nombre, el país de constitución o residencia, la proporción de intereses de propiedad y, si es diferente su proporción de derechos de voto.

Se recoge a continuación el detalle de las sociedades dependientes y de las empresas asociadas a 31 de diciembre de 2008:

SOCIEDADES DEPENDIENTES			
Sociedad	Domicilio	Actividad	Participación
La Montanera, S.A.	Toledo (España)	Explotación de ganado porcino ibérico	100% Directa
Campofrío Portugal, S.A.	Mem-Martins (Portugal)	Producción, elaboración y comercialización de productos alimenticios	100% Directa
SC Tabco Campofrío, S.A.	Tulcea (Rumanía)	Producción, elaboración y comercialización de productos alimenticios	97,92% Directa
Degaro, S.R.L Tulcea	Tulcea (Rumanía)	Crianza de ganado	99,89% Indirecta
Total Meat Marketing, S.R.L.	Nicolae Balcescu (Rumanía)	Sociedad de cartera	100% Directa
Camporom	Rumanía	Producción, procesado y conservación de carne y de los productos de carne	99,99% Indirecta
Tenki International Holding, B.V.	Haarlem (Holanda)	Inactiva	100% Directa
Valpro Alimentación, S.A.	Valencia (España)	Inactiva	100% Directa
CAMPOFRÍO Internacional Finance S.À R.L.	Luxemburgo	Sociedad de cartera	100% Directa
Carnes Selectas 2000, S.A.	Burgos (España)	Explotación de una planta de sacrificio, despiece y elaboración de productos cárnicos	100% Directa
Gecalial, S.L.	Madrid (España)	Relación de actividades relacionadas con la comercialización, producción y transformación e industrialización y ganado y productos de ganadería	100% Directa
Navidul Extremadura, S.A.	Madrid (España)	Fabricación de jamones y paletas de cerdo	77,48% Directa
Jamones Burgaleses, S.A.	Burgos (España)	Prestación de servicios de fabricación de productos elaborados.	40% Directa
Inversiones y Desarrollos de Alimentación, S.A.	España	Inactiva	100% Directa
Larrabezua Inmobiliaria, S.L.	España	Inactiva	100% Directa
Navidul Argentina	Argentina	Inactiva	99,99% Directa
Campofrío Brasil, Ltda.	Brasil	Inactiva	99,99% Directa
OMSA FRANCIA	Francia	Inactiva	100% Directa
Imperial Coordination Center BVBA	Bélgica	Centro de coordinación	100%
Imperial Meat Products, VOF	Bélgica	Producción y comercialización de productos cárnicos elaborados	100%
SFD Bélgica Foods BVBA	Bélgica	Sociedad de cartera	100%
Aoste Belgique S.p.r.l.	Bélgica	Comercialización belga en canales	100%

		de distribución moderna y al por mayor	
Aoste SNC	Francia	Producción y comercialización de jamón curado	100%
Aoste Export SNC	Francia	Exportación	100%
Aoste Food Service S.A.S.U.	Francia	Comercialización de productos cárnicos al mercado de servicios alimentarios	100%
Aoste Libre Service Pétranché SNC	Francia	Fabricación de productos loncheados y comercialización en canales de distribución moderna	100%
Aoste Management SASU	Francia	Gestión	100%
Dispranor SARL	Francia	Comercialización de productos distintos a la charcutería al Mercado tradicional, negocio arrendado	100%
Groupe Smithfield Francia Holding SAS	Francia	Sociedad de cartera	100%
Jean Caby SAS	Francia	Producción y comercialización de productos cocinados y curados	100%
JB2C SASU	Francia	Producción y comercialización de productos curados	100%
SEC SNC (*)	Francia	Gestión de la propiedad de la planta de salchichas curadas y equipos; comercialización en canales de distribución moderna	100%
Société Salaisons de Balanod SNC (*)	Francia	Comercialización de productos de charcutería bajo etiqueta privada, primer precio y gran descuento	100%
G-SEC GIE	Francia	Agrupación de interés económico	100%
Aoste SB GMBH (**)	Alemania	Comercialización de productos cárnicos elaborados en Alemania y Austria	100%
SFD Germany Foods S.L. & Co. KG (**)	Alemania	Sociedad de cartera	100%
Al Ponte Proscutti SRL	Italia	Producción de jamón curado y loncheados	100%
Groupe Smithfield, S.L. (actualmente denominada Campofrío Food Group Holding, S.L.)	España	Sociedad de cartera	100%
Aoste Espana S.A.	España	Comercialización española en canales de distribución moderna y al por mayor	100%
Euragral B.V.	Holanda	Sociedad de cartera	100%
Groupe Smithfield Netherlands B.V.	Holanda	Sociedad de cartera	100%
Groupe Smithfield Netherlands Holding B.V.	Holanda	Sociedad de cartera	100%
Stegeman C.V	Holanda	Producción y comercialización de productos cárnicos elaborados	100%
Inter Food Services LTD	Reino Unido	Inactiva	100%
Industrias de Carnes Nobre S.A.	Portugal	Producción y comercialización de productos cárnicos elaborados	100%
SFD Foods, SGPS Sociedade Unipessoal	Portugal	Sociedad de cartera	100%

LDA			
Aoste Filiale Suisse Sarl	Suiza	Comercialización de productos cárnicos elaborados	100%
Groupe Smithfield USA	EE.UU.	Gestión	100%
(*) Sociedades en proceso de fusión: - sociedad absorbente: SEC SNC; - sociedad absorbida: Société Salaisons de Balanod SNC.			
(**) Sociedades en proceso de fusión: - sociedad absorbente: Aoste SB GMBH; - sociedad absorbida: SFD Germany Foods, S.L. & Co. KG.			

EMPRESAS ASOCIADAS			
Sociedad	Domicilio	Actividad	Participación
Cogeneradora Burgalesa, S.L.	Burgos (España)	Explotación de una unidad de cogeneración para la generación eléctrica y calorífica ligada a la optimización del consumo energético en aplicaciones industrial y terciarias	50% Directa
Navidul Cogeneración, S.A.	Madrid (España)	Implantación y explotación de equipos e instalaciones para el fomento de tecnologías energéticas.	35% Directa

Se consideran ‘‘sociedades dependientes’’: (i) las sociedades en las que la sociedad dominante tiene una participación directa o indirecta superior al 50% que permite disponer de la mayoría de los derechos de voto en los correspondientes órganos de administración; (ii) aquellas otras en las que la participación es igual o menor al 50% y en las que la sociedad dominante ejerce control sobre la gestión de las mismas.

Se consideran ‘‘sociedades asociadas’’: Las sociedades en las cuales CAMPOFRÍO FOOD no dispone del control, pero ejerce una influencia significativa. Se ha considerado que se dispone de influencia significativa en aquellas sociedades en que se dispone de más de un 20% de participación, salvo en casos específicos en que, disponiendo de un porcentaje de participación inferior, la existencia de influencia significativa puede ser claramente demostrada.

8. PROPIEDAD, INSTALACIONES Y EQUIPO

8.1 Información relativa a todo inmovilizado material tangible existente o previsto, incluidas las propiedades arrendadas y cualquier gravamen importante al respecto.

Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión:

El detalle y movimiento del inmovilizado material en relación con los ejercicios 2005, 2006 2007 se muestra en el cuadro siguiente:

(en miles de euros)	2007	2006	2005
Terrenos y construcciones	226.044	218.838	188.101
Instalaciones técnicas y maquinaria	301.968	303.469	279.347
Otras instalaciones, utillaje y mobiliario	76.665	59.523	54.923
Otro inmovilizado	26.706	25.984	24.599
Inmovilizado Real Decreto-Ley 2/85	53	53	53
Anticipos e inmovilizado en curso	6.012	14.383	22.591
Total coste actualizado	637.448	622.250	569.614
Construcciones	(51.584)	(49.964)	(58.699)
Instalaciones técnicas y Maquinaria	(190.875)	(179.000)	(185.924)
Otras instalaciones, utillaje y mobiliario	(45.595)	(41.094)	(37.926)
Otro inmovilizado	(20.214)	(18.590)	(16.804)
Inmovilizado Real Decreto Ley 2/85	(53)	(53)	(53)
Total amortización acumulada actualizada	(308.321)	(288.701)	(299.406)
Provisiones	0	0	(156)
Valor neto contable	329.127	333.549	270.052

Las inversiones materiales más significativas que tiene el Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión se centran en las plantas productivas que la empresa tiene tanto en España, como en Portugal, Rusia y Rumanía. No se arriendan centros de producción a ningún tercero ni tampoco se alquilan centros de producción propiedad de ningún tercero. Se realizan alquileres de inmuebles a terceros para uso de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN como edificios de oficinas y almacenamiento. El detalle de las inversiones materiales más significativas es el siguiente:

País	Denominación	Localización	Activo	Valor contable 2007 (millones €)
España	Carnes Selectas	Burgos	Planta	68,5
España	Bureba	Burgos	Planta	49,6
España	Navidul	Trujillo	Planta	26,9
España	Ólvega	Ólvega	Planta	19,8
España	Villaverde	Villaverde	Planta	17,8
España	J. Burgaleses	Burgos	Planta	17,8
España	Torrente	Torrente	Planta	17,4
España	Torrijos	Torrijos	Planta	13
España	Montanera	Torrijos	Granja	2,8
Portugal	Men Martins	Men Martins	Planta	9,7
Rusia	Moscú	Moscú	Planta	27,3
Rusia	Zaraïsk	Zaraïsk	Granja	14,6
Rumania	Tulcea	Tulcea	Planta	4,5
Rumania	Degaro	Cogealac	Granja	3,6

Se hace constar que las plantas y granjas mencionadas en el cuadro anterior no se encuentran funcionando al máximo de su capacidad.

España

1. Carnes Selectas

Incorporada al perímetro de consolidación en 2006 tras la adquisición del 100% de sus acciones por parte de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN, el inmovilizado de la entidad pasó a formar parte

de los activos de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN. La planta de Carnes Selectas se dedica a la producción de frescos.

2. Bureba

La planta de la Bureba es la principal planta productiva que CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN tiene en España. Se dedica principalmente a la producción de jamón y pavo cocido, procesado y secado de embutidos, así como a lonchados de toda clase de productos cocidos y curados.

3. Navidul Extremadura (Trujillo)

La planta de Trujillo se dedica al curado de jamón.

4. Ólvega

La planta de Soria se dedica al curado de embutidos, y en ella se incluye la línea de pizzas de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN en España.

5. Villaverde

La planta de Villaverde se dedica al curado de jamones y a la fabricación de salchichas.

6. Jamones Burgaleses

La planta de Burgos se dedica a la producción de jamones.

7. Torrente

En la planta de Valencia se fabrican principalmente salchichas, bacon y loncheados.

8. Torrijos

En la planta de Toledo se curan jamones y se realiza el loncheado de curado, tanto de jamones curados en la planta, como de embutidos de otras plantas.

9. La Montanera

La Montanera es una granja dedicada a la cría de cerdos.

Extranjero

El valor neto al fin de cada ejercicio de las inmovilizaciones materiales correspondientes a las sociedades consolidadas por el método de integración global y situadas fuera del territorio español es como sigue:

(en miles de euros)	2007	2006	2005
Coste	128.838	174.091	161.485
Amortización acumulada	(65.510)	(85.672)	(80.826)
Total	63.328	88.420	80.659

El grueso de las inversiones en el extranjero corresponde al inmovilizado existente en los siguientes países:

1. Rusia

En Rusia, el inmovilizado material se componía principalmente de una fábrica en la que se realizan todos los procesos productivos de la compañía, así como de una granja propiedad de Campofarm, en la que se crían los animales que posteriormente sirven de materia prima para la planta de producción. El valor neto contable de estos dos activos asciende al cierre de 2007 a 27,3 millones de euros y 14,6 millones de euros respectivamente.

No obstante, la filial rusa se vendió con fecha de efecto 15 de octubre de 2008, en las condiciones establecidas en el apartado 5.2.2 de la presente sección del Folleto.

2. Rumanía

Por un lado, la planta que Tabco tiene en Tulcea en la que se fabrican los productos para el mercado rumano tiene un valor neto contable de 4,5 millones de euros. Esta planta se encuentra sujeta a actualización para el cumplimiento en años futuros de la legislación exigible de la Unión Europea. Las inversiones que se están realizando y las posibles inversiones futuras dirigidas a esta actualización, en función de las decisiones que pudiesen ser adoptadas al respecto, constituirían un complemento a las inversiones para ampliación de capacidad que se describen en el apartado 5.2 de este Folleto. Adicionalmente, la empresa posee inmovilizado por un valor neto de 3,6 millones de euros, que corresponde a las granjas para la cría y engorde de cerdos.

3. Portugal

Los terrenos, las instalaciones y el resto de inmovilizado material que la CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN posee en la planta de Campofrío Portugal en la localidad de Mem Martins, junto a Lisboa, tienen un valor en libros de 9,7 millones de euros.

Grupo GSH:

El detalle y movimiento del inmovilizado material en 2008 se muestra en el cuadro siguiente:

(en miles de euros)	Terrenos	PPE ¹	Arrendamiento	Software	Total
<i>Coste</i>					
A 30 de abril de 2007	25.522	317.006	2.404	1.656	346.588
Combinaciones de negocios	0	0	0	0	0
Adiciones	0	38.818	0	759	39.577
Enajenaciones	0	(7.533)	0	0	(7.533)
Enajenación de empresas	0	(11.614)	0	0	(11.614)
Traspasos	1.179	2.977	0	720	4.876
A 30 de abril de 2008	26.701	339.655	2.404	3.135	371.895
<i>Amortizaciones y deterioro</i>					
A 30 de abril de 2007	0	18.430	141	712	19.283
Amortización del ejercicio	0	28.782	0	787	29.569
Deterioro	0	15.000	0	0	15.000
Enajenaciones	0	(6.859)	388	0	(6.471)
Enajenación de empresas	0	(2.219)	0	0	(2.219)
Traspasos	0	4.672	0	204	4.876
A 30 de abril de 2008	0	57.806	529	1.703	60.038
<i>Valor neto contable</i>					
A 30 de abril de 2008	26.701	281.849	1.875	1.431	311.856

¹ Propiedades, plantas y equipos.

Asimismo, se incluye a continuación un cuadro con la descripción de las principales características de los activos del inmovilizado material a 30 de abril de 2008:

País	Localización	Activo	Valor contable 2008 (millones de euros)
Francia	Landivisau	Planta	28
Francia	Lille	Planta	28
Francia	Quimper	Planta	11
Francia	St Etienne	Planta	6
Francia	Aoste	Planta	34
Francia	Alsp	Planta	18
Francia	Vernoux	Planta	7
Francia	Yssingaux	Planta	1
Francia	St Symphorien	Planta	17
Francia	Maclar	Planta	22
Francia	Boffre	Planta	2
Francia	Monein	Planta	3
Italia	Al ponte	Planta	3
Italia	Fontane	Planta	1
Bélgica	Lovendegem	Planta	13
Bélgica	Dacor	Planta	12
Bélgica	Cornby	Planta	9
Bélgica	Amando	Planta	15
Bélgica	Champlon	Planta	7
Holanda	Wijhe	Planta	18
Holanda	Deventer	Planta	12
Holanda	Gestel	Planta	2
Portugal	Rio Major	Planta	28

En términos generales las plantas de producción son específicas de cada división. Hay una superposición mínima entre divisiones debido a la importante diferenciación existente entre los productos ofertados en los mercados en los que cada una de las divisiones opera. Las excepciones a esta separación son Aoste SB en Alemania, que obtiene todos sus productos finales de Groupe Aoste en Francia e Imperial en Bélgica, así como Stegeman en Holanda, que obtiene el 19 % de su volumen de Imperial en Bélgica.

Groupe Aoste

Groupe Aoste gestiona catorce fábricas que se dedican a la elaboración de productos curados (jamón curado y embutido curado). Dos de sus fábricas de jamón curado están en Italia. Groupe Aoste eliminó dos fábricas en abril de 2008 como la parte de la venta del negocio tradicional y de servicios alimentarios.

Stegeman

Stegeman gestiona tres fábricas. Wijhe produce embutido curado, jamón cocido, paté, y componentes alimenticios. Deventer produce embutido curado/cocido, jamón cocido y componentes alimenticios. Gestel es el centro de loncheado. En febrero y marzo de 2008, el Grupo GSH notificó a sus empleados que, como continuación de las iniciativas de reestructuración

estratégica, procedería a la reorganización de las instalaciones sitas en Wijhe y Deventer, y al cierre de la sede de Gestel.

Imperial

Imperial gestiona cinco fábricas. En cuatro de ellas se produce jamón y embutido curados (incluyendo el loncheado), y en una de ellas se produce embutido preparado y patés. Todo el procedimiento de loncheado se reagrupará en una única fábrica a lo largo de 2008.

Nobre

Nobre gestiona una fábrica en la que se cura embutido se cocina jamón y componentes alimenticios y también se lonchea.

Por último, hay que señalar que el 9 de septiembre de 2008, GSH notificó a sus empleados en Francia su intención de cerrar la planta de Saint-Etienne, tal y como se explica en el apartado 5.2.3 anterior.

8.2 Descripción de cualquier aspecto medioambiental que pueda afectar al uso por el emisor del inmovilizado material tangible

El Grupo CAMPOFRÍO FOOD, como consecuencia fundamentalmente de la actividad fabril que realiza, está sujeto a la normativa medioambiental existente en aquellos países en que opera, esto es, en España, Portugal, Rumanía, Reino Unido, Bélgica, Francia, Alemania, Italia y Holanda, y más concretamente a aquella que afecta a las áreas de vertido de sustancias en el ambiente, la gestión de los residuos y la emisión de gases de efecto invernadero.

Por lo que se refiere al antiguo Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión, dentro de la organización existe un departamento de medio ambiente que, en conjunción con los responsables técnicos y la dirección de dicho grupo supervisa que no existan incumplimientos significativos en esta materia. Desde este departamento se realizan revisiones continuas que ponen de manifiesto cualquier carencia o incumplimiento que pueda existir, clasificado por las áreas de atmósfera, residuos, agua y seguridad industrial. Una vez realizadas las revisiones se formulan planes de acción para adoptar las medidas correctoras necesarias. Dentro del ámbito del Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión, se encuentra certificada según la norma ISO 14001 por sus sistemas de gestión ambiental la planta de La Bureba, en Burgos, que es la más relevante del Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión.

En cuanto a las actualizaciones y seguimiento de normativa y legislación, además de a los recursos internos, se dispone de servicios externos que notifican en tiempo las novedades que se van produciendo, incorporándose las mismas a los objetivos de las revisiones periódicas que se mencionan en el párrafo anterior.

En todas las filiales, y de forma más relevante desde el Departamento de Mantenimiento en la unidad de Iberia, se diseñan y actualizan constantemente planes de ahorro y eficiencia energética, en cuanto a consumo de electricidad, combustibles y agua, realizando mediciones de las mejoras que se van produciendo.

Dentro de las acciones del área de Medio Ambiente se incluyen planes formativos a empleados orientados al aprendizaje de prácticas adecuadas para evitar incidencias y/o incumplimientos.

Si bien las inversiones en materia de medio ambiente no han sido de importe significativo, en los ejercicios de 2006 y 2007 el Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión efectuó gastos relacionados con la protección y mejora del medio de aspectos medioambientales por importe de 1.348 y 1.645 miles de euros, respectivamente. El departamento de medio ambiente, los responsables técnicos y

la dirección del Grupo CAMPOFRÍO FOOD supervisan el cumplimiento en todos sus aspectos significativos de la legislación aplicable a esta materia.

En el Grupo GSH, existe un departamento de medioambiente, que en colaboración con el personal técnico y los gestores de las divisiones supervisa el cumplimiento de la normativa. Este departamento realiza constantes revisiones con el fin de detectar cualquier fallo o incumplimiento que pudiera existir, en las diferentes áreas: atmosférica, residuos, agua y seguridad industrial. Una vez realizadas dichas revisiones, se formula un plan de acción con la adopción de medidas necesarias.

Las fábricas que actualmente han conseguido el certificado ISO 14001 son las de St. Symphorien (Francia) y Al Ponte (Italia). Existen otras tres fábricas que están próximas a obtener dicho certificado a finales de 2009 o a principios de 2010, y que están situadas en Francia (dos en Aoste y la tercera en Landivisiau).

9. ESTUDIOS Y PERSPECTIVAS OPERATIVAS Y FINANCIERAS

9.1 Situación financiera

En la medida en que no figure en otra parte del documento de registro, describir la situación financiera del emisor, los cambios de esa situación financiera y los resultados de las operaciones para cada año y para el período intermedio, del que se requiere información financiera histórica, incluidas las causas de los cambios importantes de un año a otro de la información financiera, de manera suficiente para tener una visión de conjunto de la actividad del emisor

La descripción de la situación financiera del Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión y del Grupo GSH durante el periodo cubierto por la información financiera histórica se desarrolla en los apartados 10 y 20 de la presente sección del Folleto, así como en el apartado 9.2 siguiente en relación con los resultados de explotación.

9.2 Resultados de explotación

Teniendo en cuenta que la Fusión entre CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN y GSH ha quedado inscrita en el Registro Mercantil con fecha 30 de diciembre de 2008, la información de referencia relativa a los resultados de explotación del Emisor se desdobra entre dichas dos entidades, de conformidad con el siguiente detalle:

Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión:

(en miles de euros)	2007	2006	2005	Comparativo 2005	% variación 06-07	% variación 05-06
	Nota 1	Nota 1	Nota 1	Nota 2		
CUENTA DE RESULTADOS DE GRUPO						
Importe neto de la cifra de negocios	968.455	864.554	911.056	835.016	12,0%	3,5%
Aumento de existencias de productos terminados y en curso	0	4.654	3.622	3.540	(100,0%)	31,5%
Otros ingresos de explotación	21.122	11.195	9.744	9.950	88,7%	12,5%

Ingresos de explotación	989.577	880.403	924.422	848.506	12,4%	3,8%
Consumos y reducción de existencias de productos terminados y en curso	481.281	438.407	466.884	426.740	2.318,9%	(93,8%)
<i>Consumos sobre cifra de ventas</i>	<i>49,70%</i>	<i>50,7%</i>	<i>51,2%</i>	<i>51,1%</i>		
Gastos de personal	161.262	141.386	147.777	136.379	14,1%	3,7%
<i>Gastos de personal sobre cifra de ventas</i>	<i>16,7%</i>	<i>16,4%</i>	<i>16,2%</i>	<i>16,3%</i>		
Dotaciones para amortizaciones	31.942	28.971	29.586	26.915	10,3%	7,6%
Otros gastos de explotación	256.935	214.715	228.102	204.063	19,7%	5,2%
<i>Otros gastos de explotación sobre cifra de ventas</i>	<i>26,5%</i>	<i>24,8%</i>	<i>25,0%</i>	<i>24,4%</i>		
Gastos de explotación	931.420	823.479	872.349	794.097	13,1%	3,7%
EBITDA	90.099	85.895	81.659	81.324	4,89%	5,19%
<i>EBITDA sobre importe neto de la cifra de negocios</i>	<i>9,3%</i>	<i>9,9%</i>	<i>9,0%</i>	<i>9,7%</i>		
BENEFICIO DE EXPLOTACIÓN CONSOLIDADO	58.157	56.924	52.073	54.409	2,2%	4,6%
<i>Beneficio de explotación sobre cifra de ventas</i>	<i>6,0%</i>	<i>6,6%</i>	<i>5,7%</i>	<i>6,5%</i>		
Ingresos financieros	24.819	28.606	26.125	26.496	(13,2%)	8,0%
Gastos financieros	43.793	39.232	39.516	38.923	11,6%	0,8%
RESULTADOS FINANCIEROS	(18.974)	(10.626)	(13.391)	(12.427)	78,6%	14,5%
OTROS RESULTADOS	9.440	7.716	2.359	2.353	22,3%	227,9%
RESULTADO CONSOLIDADO ANTES DE IMPUESTOS	48.623	54.014	41.041	44.335	(10,0%)	21,8%
Impuesto sobre beneficios	(15.468)	(22.480)	(15.405)	(16.496)	31,2%	(36,3%)
RESULTADO CONSOLIDADO PROCEDENTE DE ACTIVIDADES CONTINUADAS	33.155	31.534	25.636	27.839	5,1%	13,3%

<i>Beneficio neto sobre importe neto de la cifra de negocios</i>	3,4%	3,6%	2,8%	3,3%		
RESULTADO NETO DE OPERACIONES DISCONTINUADAS	(352)	(908)		(2.203)	61,2%	(58,8%)
RESULTADO CONSOLIDADO DEL EJERCICIO	32.803	30.626		25.636	7,1%	19,5%
Atribuible a:						
Socios externos	650	533	283	283	22,0%	88,3%
Sociedad dominante	32.153	30.093	25.353	25.353	6,8%	18,7%
Nota 1 Datos obtenidos de las cuentas anuales publicadas de cada uno de los ejercicios económicos						
Nota 2 Las cifras incluidas en esta columna difieren de las contenidas en las cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2005, por aplicación de la NIIF 5 en relación con las operaciones discontinuadas durante el ejercicio 2006, habiendo reclasificado, única y exclusivamente a efectos comparativos, los resultados obtenidos en el ejercicio 2005 por dichas operaciones, desde cada epígrafe de la cuenta de resultados del ejercicio 2005, al epígrafe de “Resultado neto de operaciones discontinuadas”. Estas cifras aparecieron a efectos comparativos en las cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2006.						

Ingresos

La facturación del Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión en este periodo ha sido de 968 millones de euros, frente a los 864 millones de euros registrados por este concepto en 2006, lo que supone un incremento del 12 % respecto al ejercicio 2006. La facturación de 2005 a efectos comparativos fue de 835 millones de euros, una vez descontada la operación discontinuada de la filial francesa de Montagne Noire.

Las variaciones en los ingresos del Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión se comentan en detalle en el apartado 6.1.1 de la presente sección del Folleto.

El especial incremento de la cifra de Otros Ingresos de Explotación respecto de los años anteriores, y que excede de las cifras de ingresos de 2006 en 9,9 millones de euros, se debe principalmente a la desaparición durante el ejercicio 2007 de las causas que motivaron la constitución de determinadas provisiones en ejercicios anteriores. Como consecuencia, el Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión ha revertido dichas provisiones.

EBITDA / Resultado operativo bruto

(en miles de euros)	2007	2006	2005	% variación 06-07	% variación 05-06
EBITDA	90.099	85.895	81.324	4,9%	5,2%

Los resultados operativos brutos continúan con la misma tendencia positiva de 2006, ejercicio en el que aumentaron un 5,6% respecto de 2005. En 2007, los resultados alcanzaron un importe de 90,1 millones de euros, con un incremento sobre los de 2006 de un 4,9%.

La estrategia seguida por el Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión, orientada hacia el respaldo al negocio base y la innovación tanto en el negocio tradicional como en nuevos productos y canales alternativos, permitió al Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión mejorar su EBITDA de 2007 en un 4,9%. Si bien, si se tienen en cuenta los efectos de la optimización de la estructura acometida en la división de Iberia a lo largo del año, el EBITDA habría alcanzado los 93,7 millones de euros al cierre de 2007, lo que supone un crecimiento del 9% sobre 2006.

También debe considerarse dentro de las cuentas de gastos el incremento de la dotación en las provisiones de la sociedad, que se debe en su mayor parte a la provisión de la cuenta a cobrar a largo plazo a Proinserga de Inversiones, S.A. por la venta efectuada en el ejercicio 2004 de la sociedad Primayor Foods, S.L., por un importe de 8 millones de euros, así como a la provisión de deudas por operaciones de tráfico con Proinserga de Inversiones, S.A por importe de 2,8 millones de euros, dado que dicha empresa se encuentra incurso en un proceso de suspensión de pagos pendiente de resolución judicial.

En 2007, en el área internacional, Rusia mejoró sus niveles operativos, al mejorar su EBITDA en un 48%, hasta los 5 millones de euros de resultado negativo. Este resultado incluye unos 0,9 millones de euros negativos correspondientes al inicio de la operación de las granjas.

También en 2007, cabe destacar los buenos resultados de la Unidad de Frescos que, en su primer año, ha aportado al Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión un EBITDA de 2,2 millones de euros. El buen funcionamiento de esta unidad hace prever que a medio plazo siga contribuyendo al crecimiento del Grupo.

Dentro del apartado de Otros Gastos de Explotación se recogen gastos diversos entre los que destacan publicidad, promociones, transporte, arrendamientos y energía. El incremento de estos gastos en 2007 sobre 2006 en un 19,7% es debido sobre todo a la incorporación de los gastos del negocio de Carnes Selectas, por importe de 17,9 millones de euros. Adicionalmente el incremento está relacionado con (a) un aumento en los costes de publicidad y promociones, que para el negocio en España fue de 4,7 millones de euros, un 5,7% más, como consecuencia de la mayor presión sobre los precios en el mercado y los canales de distribución, y (b) aumento de los gastos de transporte y de energía (un 13,8% y un 11,7%, respectivamente, en España) motivado sobre todo por los incrementos significativos de los precios de combustibles.

El epígrafe de Gastos de Personal experimenta un incremento del 14,1% en 2007, motivado sobre todo por la incorporación del negocio de Carnes Selectas, cuyos gastos de personal ascendieron a 9,8 millones de euros, así como a los costes de la optimización de estructura en el negocio de Iberia que implicaron incrementos en la cuenta de indemnizaciones de aproximadamente 8,8 millones de euros.

En cuanto al ejercicio 2006 comparado con 2005 la principal causa del incremento estuvo relacionada con el incremento del 7% en el EBITDA de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN en España, por un importe de 4,9 millones de euros. Es de destacar la fortaleza de estos resultados en un contexto de incremento del precio medio de la materia prima del 8,5%, situándose en los niveles más altos de los cinco años inmediatamente anteriores. Todo ello fue posible gracias a la estrategia general desarrollada por el Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión durante el ejercicio 2005, en el que el respaldo a sus marcas se tradujo en un importante incremento de inversión en marketing, así como la apuesta por la innovación, lo que contribuyó a que los nuevos productos representaran ya el 16,5% de la cifra de negocio en España. Igualmente, la estrategia de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN alcanzó los objetivos previstos en 2006 en la división de Jamón Curado, que con el desarrollo de su marca *Navidul* ha mejorado sus resultados operativos antes de impuestos en un 25% sobre 2005, con una presencia cada vez mayor, además, en el libre servicio, segmento en el que esta división creció un 26% en 2006.

EBIT / Resultado de explotación

(en miles de euros)	2007	2006	2005	% variación 06-07	% variación 05-06
EBIT	58.157	56.924	54.409	2,2%	4,6%

El EBIT se situó en 58,2 millones de euros en 2007, con un aumento del 2,2% respecto al mismo periodo de 2006. Este incremento es algo inferior en proporción al EBITDA debido al incremento de la dotación de amortización en 2007 con respecto a 2006 por la incorporación de los activos de Carnes Selectas 2000, S.L. y de la práctica totalidad del almacén logístico de Torrijos.

Con respecto a 2006, cabe destacar el hecho de que, pese a que fue un año de precios máximos de materias primas, el Grupo CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN mejoró su Resultado de Explotación desde 54,4 millones de euros a 56,9 millones de euros, lo que supuso un incremento del 4,6%.

Resultado financiero

El Resultado Financiero en 2007 se situó en 18,9 millones de euros negativos, un 78,6% superior al del mismo periodo de 2006, debido especialmente al efecto que las diferencias de cambio han tenido tanto en ingresos, reduciéndolos de 18,3 millones de euros en 2006 a 16,6 millones de euros en 2007, como en gastos, aumentando de 15,5 millones de euros a 19,2 millones de euros.

En 2006 el resultado financiero, aún siendo negativo, mejoró respecto del de 2005 en un 14,5%.

Resultados de activos no corrientes

Las partidas de 2005 incluyen principalmente los resultados de la venta de las participaciones que CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN tenía en la sociedad Abuin S.A. 814 Americas Inc. y en Campo Austral S.A., y que ascendían a 2,1 millones de euros.

Durante el ejercicio 2006 el Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión vendió a terceros tanto la planta de Sollana como el resto de activos que estaban clasificados como mantenidos para la venta en el ejercicio 2005. El precio de compraventa de las operaciones anteriores fue cobrado en su totalidad en el ejercicio 2006. El beneficio obtenido en estas operaciones ascendió a 5,9 millones de euros.

En 2007 la obtención de resultados de Activos no Corrientes asciende a 10,1 millones de euros, lo que supone un aumento de esta partida respecto de 2006 de un 28,2%. Con fecha 24 de enero de 2007, la Sociedad dominante firmó un acuerdo con una sociedad francesa ajena al Grupo para la venta del 100% de las acciones de Montagne Noire. Esta operación de venta fue formalizada con fecha 18 de abril de 2007. El resultado por la venta de esta sociedad, así como el de la venta de la planta de ibéricos que el Grupo tenía en Burgos, se recogen en la cuenta de Resultados de la enajenación de activos no corrientes de 2007.

Tasa impositiva efectiva

La tasa impositiva efectiva en 2007 fue del 31,8%, sensiblemente inferior al 41,6% registrado en el mismo periodo de 2006, y debido principalmente al cambio motivado por la reforma fiscal aprobada en España en la ley 35/2006, modificando el tipo impositivo general del 35% al 32,5% en el ejercicio 2007 y al 30% en ejercicios posteriores, lo que ha supuesto a su vez un ajuste en los impuestos anticipados y diferidos registrados en la Sociedad. En 2005, la tasa impositiva efectiva se situó en el 37,2%.

Beneficio neto

El Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión ha cerrado 2007 con un beneficio neto atribuible de 32,8 millones de euros, cifra que representa un crecimiento del 7%, aproximadamente, sobre los 30,6 millones de euros del ejercicio anterior. En 2006 se cerró el ejercicio con un aumento del 19% respecto de 2005, año en que la empresa alcanzó un incremento en la cifra de negocio de un 3,5% por encima de lo obtenido el año anterior. El aumento se debió, entre otros factores, al excelente comportamiento de los nuevos productos, así como a la consolidación en el mercado de los productos tradicionales.

El Beneficio antes de impuestos muestra un crecimiento inferior a la evolución del Resultado Operativo Neto (EBIT 2,2%) que se explica fundamentalmente por el incremento de los gastos financieros que no han podido ser compensados por mayores aportaciones de Resultado de activos no corrientes.

ROE / Rentabilidad sobre recursos propios

En función de todo lo comentado anteriormente, la evolución de este ratio ha sido la siguiente:

	2007	2006	2005	% variación 06-07	% variación 05-06
ROE	9,8%	10,0%	8,0%	(1,8%)	23,9%

Se ha considerado como ROE la rentabilidad obtenida por el Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión respecto de sus Recursos propios (es decir, el resultado neto del ejercicio respecto del patrimonio neto del Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión).

Ratio de apalancamiento

	2007	2006	2005	% variación 06-07	% variación 05-06
Ratio de apalancamiento	12,8%	20,3%	15,6%	(37,1%)	30,4%

Se entiende por ratio de apalancamiento el total de deuda financiera neta sobre el total activo. Ver explicaciones sobre su evolución en la nota 10.3.

Grupo GSH:

(en miles de euros)	30/04/2008
Ventas netas	1.171.281
Coste de ventas	916.102
Gastos de venta, generales y administrativos	191.019
Resultado consolidado de explotación	64.160
Otros resultados	(2.741)
Ingresos financieros	684
Gastos financieros	23.498
Resultado financiero	(22.813)
Resultado consolidado antes de impuestos	38.605
Impuesto sobre beneficios	(8.599)
Resultado del ejercicio	30.006

EBITDA / Resultado operativo bruto

(en miles de euros)	30/04/2008
EBITDA	93.730

A pesar del mayor coste de la carne en la segunda mitad del año, el Grupo GSH ha sido capaz de conservar el margen de beneficio bruto y el beneficio de explotación en el 21,8 % y el 5,5 % de las ventas netas, respectivamente. Estos resultados reflejan la continuación de la estrategia de mejora de la productividad en varias operaciones y el reenfoque de las actividades de las marcas propias hacia segmentos de mayor valor añadido.

Los gastos de venta, generales y administrativos han permanecido estables en el 16,3 % sobre las ventas netas a pesar de los mayores gastos de carga:

(en miles de euros)	30/04/2008
Medios, Publicidad y Promoción	31.341
Marketing	9.011
Distribución	53.995
Venta	50.222
Administración	46.452
Gastos de venta, generales y administrativos	191.019

EBIT / Resultado de explotación

(en miles de euros)	30/04/2008
EBIT	61.419

El Grupo GSH obtuvo unos resultados antes de intereses e impuestos de 61.419 miles de euros en 2008. El resultado operativo ha motivado esta cifra, junto con la reducción de otros gastos.

Otros gastos netos

Por lo que se refiere a la partida "Otros gastos netos", a continuación se incluye un desglose de las partidas que lo componen, así como una explicación de las mismas a 30 de abril de 2008.

(en miles de euros)	30/04/2008
Beneficios netos por la enajenaciones	(24.124)
Deterioro de inmovilizado material	15.000
Gastos de reestructuración	8.591
Otros gastos (ingresos)	3.275
Otros gastos (ingresos), netos	2.741

Beneficios netos por enajenaciones

El 20 de marzo de 2008, el Grupo GSH formalizó un contrato de venta de los canales tradicionales y de servicios alimentarios en Francia a Grand Saloir Saint-Nicolas. Esta venta incluyó el 100% de las sociedades Holding Tradi, Tradi France, SDP Rungis, Salaisons du Douesy y ABC Industrie, así como las instalaciones de producción de Peyrolles y Douai. Las actividades vendidas representaban menos del 2 % del activo total y menos del 5% de las ventas netas del Grupo GSH. El pago se realizó en efectivo con fecha 27 de abril de 2008.

Costes por deterioro

El Grupo GSH identificó durante el ejercicio 2008 acontecimientos desencadenantes de un deterioro en relación con algunos de los elementos de inmovilizado material situados en Francia, e incluidos en la unidad generadora de efectivo correspondiente. La pérdida por deterioro de 15 millones de euros representa la baja contable de edificios, maquinaria y equipo a su valor recuperable.

Dicho deterioro se deriva del ajuste del valor neto en libros de la unidad generadora de efectivo al valor superior de los dos siguientes: su valor razonable y su valor en uso. El valor razonable se determina a partir de múltiplos sectoriales y de transacciones comparables, y el valor en uso se determina con un modelo de flujos de efectivo actualizados. La Dirección ha considerado que podría crecer a la tasa de mercado y repercutir en los precios de las materias primas del negocio de comercialización de jamón cocido. Una reducción del 1% en la tasa de crecimiento del valor terminal reduciría su valor en 6 millones de euros. Un incremento neto del 1% en los precios de las materias primas del valor terminal reduciría su valor en 15 millones de euros.

Reestructuración 2008

En febrero y marzo de 2008, el Grupo GSH notificó a los empleados de Holanda que, como continuación de las iniciativas de reestructuración estratégica, procedería a la reorganización de las instalaciones sitas en Wijhe y Deventer, y al cierre de la sede de Gestel. La reducción afecta aproximadamente a 163 empleados. Los costes derivados de la realización de estas actuaciones se estiman en 8.500 miles de euros. La mencionada reestructuración se completará durante el ejercicio fiscal 2009.

Tasa impositiva efectiva

La tasa impositiva efectiva en 2008 fue del 22%. Este resultado se ha debido a las plusvalías obtenidas con motivo de la venta en 2008 de los canales tradicionales y de servicios alimentarios en Francia que tributaron a un tipo más bajo. La tasa impositiva efectiva se vio afectada por un conjunto de cambios en la rentabilidad entre países con tasas impositivas altas y bajas y por cambios en la estructura corporativa.

Beneficio neto

El Grupo GSH obtuvo un beneficio neto de 30.006 miles de euros. Las principales cifras claves de la situación financiera del Grupo GSH correspondientes al ejercicio terminado a 30 de abril de 2008 se detallan en el apartado 10 siguiente.

ROE / Rentabilidad sobre recursos propios

Rentabilidad sobre recursos propios	30/04/2008
ROE	10%

Entendiendo la rentabilidad sobre recursos propios como el resultado neto del ejercicio respecto del patrimonio neto del grupo y teniendo en cuenta que el resultado neto del ejercicio del Grupo GSH fue de 30.006 miles de euros y que los fondos propios ascendían a 308.148 miles de euros, el ROE a 30 de abril de 2008 era del 10%.

Apalancamiento (Activo/Patrimonio Neto)

	30/04/2008
Ratio de apalancamiento	27%

Entendiendo por ratio de apalancamiento como el total de deuda financiera neta (259.893 miles de euros) sobre el total activo (979.824 miles de euros) el ratio de apalancamiento a 30 de abril de 2008 era del 27%.

9.2.1 Información relativa a factores significativos, incluidos los acontecimientos inusuales o infrecuentes o los nuevos avances, que afecten de manera importante a los ingresos del emisor por operaciones, indicando en qué medida han resultado afectados los ingresos

Los ingresos del Grupo CAMPOFRÍO FOOD no se han visto influidos por acontecimientos inusuales o infrecuentes.

9.2.2 Cuando los estados financieros revelen cambios importantes en las ventas netas o en los ingresos, proporcionar un comentario narrativo de los motivos de esos cambios.

Por lo que respecta al Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión, no se han producido cambios significativos en las ventas de los ejercicios 2005, 2006 o 2007, aparte de los motivados por cambios en el perímetro de consolidación que han sido comentados en algunos de los apartados de la presente sección del Folleto (véanse por ejemplo el apartado 3.1 y el apartado 5.2.1 de la presente sección del Folleto).

Por lo que se refiere al Grupo GSH hasta la Fusión con CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN, no se han producido cambios significativos en las ventas.

9.2.3 Información relativa a cualquier actuación o factor de orden gubernamental, económico, fiscal, monetario o político que, directa o indirectamente, hayan afectado o pudieran afectar de manera importante a las operaciones del emisor

Sin perjuicio de lo indicado en la sección II del presente Folleto denominada “Factores de riesgo” y en el apartado 8.1 de la presente sección del Folleto en lo que respecta a la planta de la sociedad rumana Tabco en Tulcea, durante los ejercicios 2005, 2006 y 2007, y en los meses transcurridos en el ejercicio 2008, no se ha producido ninguna actuación o factor de orden gubernamental, económico, fiscal, monetario o político que directa, o indirectamente, hayan afectado o pudieran afectar, de manera importante, a las operaciones de la Sociedad.

10. RECURSOS DE CAPITAL

10.1 Recursos de capital del emisor a corto y largo plazo

A la fecha del presente Folleto, el capital social de CAMPOFRÍO FOOD está constituido por 102.220.823 acciones de 1 euro de valor nominal cada una. Dicha cifra deriva del aumento de capital producido en la Sociedad como consecuencia de la Fusión con GSH, acordada por las Juntas Generales de Accionistas y de Socios de las respectivas sociedades con fecha 24 de octubre de 2008.

El detalle de los recursos propios y ajenos de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN a 31 de diciembre de 2005, 2006 y 2007, así como el de GSH a 30 de abril de 2008 y el que se deriva de la información financiera pro forma a 30 de junio de 2008 es el que se detalla a continuación:

(en miles de euros)	2007	2006	2005 (*)	Grupo GSH 30/04/08	Pro Forma 30/06/08 (**)
Capital suscrito	52.644	52.644	52.644	38.837	(***)
Prima de emisión	173.012	202.499	202.499	220.059	(***)
Otras reservas	68.315	33.274	18.398	683	(***)
Diferencias de conversión	1.682	3.616	3.075	0	(***)
Valores propios	(13.757)	(36.124)	(2.457)	0	(***)
Ganancias atribuibles a la Sociedad dominante	32.153	30.093	25.353	48.568	(***)
Patrimonio neto de la dominante	314.049	286.002	299.512	308.148	661.593
Patrimonio neto de accionistas minoritarios	14.878	16.453	16.165	0	15.205
Patrimonio neto	328.927	302.455	315.677	308.148	676.798
Emisiones de bonos	208.144	229.402	258.427	0	193.701
Deudas con entidades de crédito	13.576	25.474	17.558	237.467	240.650
Otros pasivos financieros	86.654	76.128	62.822	416	96.195
Pasivos por impuestos diferidos	28.774	26.889	17.433	74.299	125.742
Otros pasivos no corrientes	20.659	23.014	26.516	34.325	41.143
Provisiones	13.576	32.677	22.516	862	34.742
Pasivos no corrientes	371.383	413.584	405.272	347.369	732.173
Emisión de bonos	103	1.334	2.774	0	4.023
Deudas con entidades de crédito	49.122	49.486	36.028	28.966	42.021
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	279.791	243.374	283.485	272.870	501.804
Otros pasivos financieros	536	51.784	1.217	1.614	1.993
Pasivos por impuestos sobre las ganancias corrientes	2.439	3.824	0	11.455	13.992
Provisiones	143	11	18	8.589	8.630
Otros pasivos corrientes	14.569	13.823	12.233	813	127.730
Pasivos corrientes	346.703	363.636	335.755	324.307	694.194
Pasivos clasificados como mantenidos para la venta y de actividades discontinuadas	0	27.985	0	0	80.006
Total Pasivo	718.086	805.205	741.027	671.676	1.426.367
Total Pasivo + Patrimonio Neto	1.047.013	1.107.660	1.056.704	979.824	2.103.165
Deuda Financiera CP	49.761	102.604	40.019	30.580	48.037
Deuda Financiera LP	308.374	331.004	338.807	237.883	530.546
Deuda financiera bruta	358.135	433.608	378.826	268.463	578.583
DFN (****)	133.668	224.664	164.356	259.893	387.526
Deuda Financiera CP / Deuda Financiera Total	14%	24%	11%	11%	(*****)
DFN / Patrimonio neto	41%	74%	52%	84%	(*****)
DFN / EBITDA	1,48	2,62	2,02	2,77	(*****)
EBITDA / Gastos financieros (sin difs de cambio)	3,66	3,61	4,15	4,11	(*****)

(*) Tomando las cuentas anuales correspondientes al ejercicio 2005 sin el impacto de las operaciones discontinuadas que se consideró en las cuentas anuales de 2006 a efectos comparativos.

(**) De conformidad con lo indicado en la sección IV del presente Folleto, la información financiera pro-forma empleada en el presente Folleto, debido a su naturaleza, recoge una información hipotética y no representa la posición financiera o de los resultados reales de

CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN y sociedades dependientes ni de GROUPE SMITHFIELD y sociedades dependientes, ni pretende proyectar resultados respecto a ningún periodo futuro.

(***) Estas cifras no se desglosan en la Información Pro Forma, por lo que se hace constar el Patrimonio Neto total.

(****) DFN = Deuda Financiera Neta (deuda financiera total menos Efectivo y Otros medios líquidos equivalentes y Otros activos financieros corrientes).

(*****) No aplicable, debido al carácter de información hipotética de la Información Pro Forma.

Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión:

Recursos propios

En 2007, el patrimonio neto del Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión se situó en 328,9 millones de euros, frente a los 302,5 millones de euros del ejercicio anterior, lo que deriva principalmente de la incorporación del resultado de 2007 por importe de 32,2 millones de euros. Otro movimiento relevante fue la reducción de los valores propios en manos del Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión por la distribución de un dividendo en especie de 1 acción por cada 24 a los accionistas, representando un valor de 29,5 millones de euros de las acciones propias, si bien se registró contra prima de emisión por lo que su efecto neto en patrimonio es nulo. Adicionalmente se han producido movimientos de compra y venta de acciones propias cuyo resultado es un incremento de este epígrafe de 7,1 millones de euros.

En 2006 con respecto a 2005, el movimiento principal es la adquisición de acciones propias por un valor neto de 33,4 millones de euros. El resto corresponde fundamentalmente a la incorporación del resultado de 2006 por 30,1 millones de euros y a la reducción patrimonial por el dividendo de 2005 pagado a accionistas por importe de 16 millones de euros.

El número de acciones propias en manos de la sociedad, también expresado en función del porcentaje del capital social, es el siguiente:

Acciones propias	2007	2006	2005
Acciones propias en poder de la sociedad dominante	1.147.721	2.588.451	183.362
Porcentaje del capital social	2,18%	4,92%	0,35%
Valores adquiridos en el año (miles de euros)	16.575	57.694	8.996
Valores enajenados en el año (miles de euros)	9.455	24.316	13.298

El Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión no ha realizado ninguna ampliación de capital en los últimos tres años, por lo que el capital social de la misma no ha variado.

Así, al 31 de diciembre de los tres ejercicios, el capital social de la sociedad CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN estaba constituido por 52.643.724 acciones ordinarias de un euro de valor nominal cada una. Todas las acciones están íntegramente suscritas y desembolsadas, teniendo los mismos derechos y obligaciones. La totalidad de las acciones están representadas por el sistema de anotaciones en cuenta y están admitidas a cotización en las Bolsas de Madrid y Barcelona.

A esas mismas fechas, la cuenta de "Otras reservas" del patrimonio neto de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN incluye el saldo de la reserva legal de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN por importe de 10.529 miles de euros.

Por su parte, al 31 de diciembre de 2007 la prima de emisión de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN que resultaba de sus cuentas anuales individuales por un importe de 173.012 miles de euros (202.499 miles de euros al 31 de diciembre de 2006 y 2005), es de libre disposición para el reparto de dividendos, con la condición de que cualquier distribución de dividendos no deje reducido el importe conjunto de la prima de emisión y reservas voluntarias por debajo del saldo pendiente de amortizar de los gastos de establecimiento, de investigación y desarrollo y del fondo de comercio que resulta de las cuentas anuales de la Sociedad dominante preparadas bajo PCGA, que asciende a 95.412 miles de euros al 31 de diciembre de 2007 (103.571 miles de euros al 31 de diciembre de 2006).

Las reservas voluntarias de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN que resultan de sus cuentas anuales individuales al 31 de diciembre de 2007, por un importe de 55.150 miles de euros (6.152 miles de euros al 31 de diciembre de 2006), son de libre disposición para el reparto de dividendos, con la condición de que cualquier distribución de dividendos no deje reducido el importe conjunto de la prima de emisión y reservas voluntarias por debajo del saldo pendiente de amortizar de los gastos de establecimiento, de investigación y desarrollo y del fondo de comercio que resulta de las cuentas anuales de la Sociedad dominante preparadas bajo PCGA, que asciende a 95.412 miles de euros al 31 de diciembre de 2007 (103.571 miles de euros al 31 de diciembre de 2006).

Recursos ajenos

El epígrafe de Pasivos no corrientes también se ha visto reducido, de 413.584 miles de euros a 371.383 miles de euros. El motivo han sido las paulatinas reducciones en la partida de emisiones de bonos, iniciada en 2005 por las actualizaciones de su valoración, tal y como se explica en el apartado 10.3 de la presente sección del Folleto, así como la reducción a un 41% de las provisiones del Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión con respecto a 2006, dado que durante el ejercicio 2007 han desaparecido las causas que motivaron en ejercicios anteriores la constitución de determinadas provisiones.

Por su parte, los pasivos corrientes han decrecido de 363.636 miles de euros del final del ejercicio 2006 a 346.703 miles de euros. Las razones de esta disminución se explican en el apartado 10.3 siguiente, dentro del epígrafe Otros Pasivos Financieros, y están relacionadas con los dos contratos de Equity Link Swap (sobre acciones propias) suscritos por CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN durante el ejercicio 2006 y el importe a pagar a una entidad financiera con vencimiento en 2007 correspondiente a la adquisición de la sociedad Carnes Selectas 2000, S.A.

Así, tanto el pasivo corriente como el no corriente han sufrido una reducción en 2007 respecto de sus saldos a final de 2006, habiendo pasado ambos de 777.220 miles de euros a 718.086 miles de euros, lo que supone una reducción de un 7,6%.

Los detalles y explicaciones relevantes de las deudas con entidades financieras, incluyendo emisiones de bonos, deuda con entidades de crédito y otros pasivos financieros, se muestran en el apartado 10.3 de la presente sección del Folleto.

Grupo GSH:

Por lo que respecta al Grupo GSH existente con anterioridad a la fusión con CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN, el capital social de la compañía estaba constituido por 38.837.178 participaciones sociales de 1 euro de valor nominal cada una, debido a que en el ejercicio económico 2006 se emitieron 38.833.978 nuevas participaciones sociales con una prima de emisión de 220.059 miles de euros.

Asimismo, la descripción de las deudas con entidades financieras, deuda con entidades de crédito y otros pasivos financieros se incluye en el apartado 10.3 siguiente de la presente sección del Folleto.

10.2 Explicación de las fuentes y cantidades y descripción narrativa de los flujos de tesorería del emisor

Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión:

Por lo que se refiere al Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión, y para entender la comparativa de datos entre los diferentes ejercicios, hay que tener en cuenta que las cifras correspondientes al ejercicio 2005 coinciden con las contenidas en las cuentas anuales consolidadas aprobadas de ese ejercicio, aunque no son comparables, por aplicación de la NIIF 5, con las operaciones discontinuadas durante el ejercicio 2006, habiendo que reclasificar, única y exclusivamente a efectos comparativos, los resultados obtenidos en el ejercicio 2005 por dichas operaciones, desde cada epígrafe de la cuenta de resultados del ejercicio 2005, al epígrafe de “Resultado neto de operaciones discontinuadas”.

Sin embargo, utilizaremos para los cálculos los datos de las cuentas anuales aprobadas en el ejercicio 2005.

A continuación se exponen las principales fuentes de flujo de efectivo que reflejan las actividades del Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión a lo largo de los tres últimos años (para mayor detalle, véase el apartado 20 de la presente sección del Folleto):

Estados de flujo de efectivo consolidado

(en miles de euros)	2007	2006	2005
Resultados de explotación de actividades continuadas			54.409
Resultados de explotación de actividades discontinuadas			(2.336)
Resultados después de impuestos de actividades continuadas	32.153	30.093	
Resultados después de impuestos de actividades discontinuadas	(352)	(908)	0
Beneficio operativo antes de variaciones en el capital circulante	97.761	77.208	76.915
Flujos generados de las operaciones	118.244	54.018	68.904
Flujos netos de las actividades de explotación	87.703	42.554	49.412
Flujos netos empleados en las actividades de inversión	(14.397)	(28.389)	(26.476)
Flujos netos generados en las actividades de financiación	(59.026)	(18.456)	(13.758)
Variación neta del efectivo y equivalentes del efectivo	14.280	(4.291)	9.178

Evolución del Fondo de Maniobra

(en miles de euros)	2007	2006	2005
Activo corriente	542.648	513.320	546.495
Pasivo corriente	346.703	363.636	335.755
Fondo de Maniobra	195.945	149.684	210.740

Periodo medio de cobro a clientes

Entendido como el saldo medio de la cifra de clientes por ventas y prestación de servicios, respecto del total de la cifra de ventas de cada año.

	2007	2006	2005	% variación 06-07	% variación 05-06
Saldo medio de clientes	91.350	86.242	73.365	6%	18%
Ventas netas	968.455	864.554	835.016	12%	4%
Periodo medio de cobro (días)	34	36	32	(5%)	14%

Periodo medio de pago a acreedores

Entendido como el saldo medio de la cifra de acreedores comerciales y de inmovilizado, respecto del total de la cifra de compras y gastos procedentes de proveedores de cada año.

(en días)	2007	2006	2005	% variación 06-07	% variación 05-06
Periodo medio de pago	122	133	131	-8,6%	1,8%

Grupo GSH:

Estado de Flujos de Efectivo Consolidado

Estado de los flujos de efectivo	30/04/2008	05/2008 – 09/2008
Flujos de caja de actividades de explotación	49.028	(13.266)
Gastos de capital netos	(38.629)	(10.945)
Flujos de caja de otras actividades de inversión	39.830	271
Flujos netos generados en las actividades de financiación	(45.653)	16.637
Variación neta del efectivo y equivalentes del efectivo	4.576	(7.303)

Fondo de maniobra

(en miles de euros)	30/04/2008
Activo corriente	341.430
Pasivo corriente	324.307
Fondo de Maniobra	17.123

Gestión del circulante

A continuación se muestra la rotación a 30 de abril de 2008 en días:

(en días)	30/04/2008
Periodo medio de cobro	40
Periodo medio de pago	49

10.3 Información sobre las condiciones de los préstamos y la estructura de financiación del emisor

(en miles de euros)	2007	2006	2005	Grupo GSH 30/04/08	Pro forma 30/06/08
Deuda no corriente con entidades financieras	308.374	331.004	338.807	237.883	530.546
Emisiones de bonos	208.144	229.402	258.427	0	193.701
Deudas con entidades de crédito	13.576	25.474	17.558	237.467	240.650
Otros pasivos financieros	86.654	76.128	62.822	416	96.195
Deuda corriente con entidades financieras c/p	49.761	102.604	40.019	30.580	48.037
Emisión de bonos	103	1.334	2.774	0	4.023
Deudas con entidades de crédito	49.122	49.486	36.028	28.966	42.021
Otros pasivos financieros	536	51.784	1.217	1.614	1.993
Total	358.135	433.608	378.826	268.463	578.583

Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión:

Deuda con entidades financieras

La deuda con entidades financieras del Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión ha experimentado las siguientes variaciones.

1. Variación 2006 frente a 2005:

Dentro de la deuda financiera no corriente, el epígrafe “Emisiones de bonos” recoge una emisión efectuada con fecha 20 de febrero de 2003 por un importe nominal de 294.000 miles de dólares. En dicha fecha se emitieron tres series de bonos exigibles en 2010, 2013 y 2015 respectivamente. Dicha emisión se encuentra cubierta mediante contratos de cobertura de seguro de tipo de cambio y de tipo de interés. La variación que se produce en el año 2006 con respecto al 2005 es producida por el efecto del tipo de cambio en la parte del bono con cobertura de flujos de caja y por tipo de cambio y tipo de interés en la parte del mismo con cobertura de valor razonable.

El epígrafe “Otros pasivos financieros no corrientes” recoge fundamentalmente los derivados de cobertura de la emisión de bonos y están a valor razonable. La variación que se produce en el año 2006 con respecto al 2005 es principalmente derivada del impacto de las variaciones del tipo de cambio y del tipo de interés en el valor razonable de los derivados.

La variación que se produce en el año 2006 con respecto al 2005 dentro del epígrafe “Deudas con entidades de crédito” está motivada por el incremento de la deuda como consecuencia de la asunción de la deuda a largo plazo de Carnes Selectas (sociedad adquirida en diciembre del 2006), por 24,2 millones de euros. Dicho incremento se ve compensado por el paso a corto plazo de deuda a largo plazo que vence en el 2007.

Así mismo, la variación del 2006 con respecto al 2005 dentro de los pasivos corrientes en el epígrafe “Deudas con entidades de crédito corrientes y no corrientes” está motivada por el incremento de la deuda en Rusia y por la reclasificación de deuda a corto plazo, y que estaba a largo plazo. Dicho aumento se ve mitigado en parte por la amortización de deuda y por la reclasificación de la deuda financiera de nuestra filial francesa a “Pasivos clasificados como mantenidos para la venta y de actividades discontinuadas”.

Finalmente, la variación del 2006 con respecto al 2005 en el epígrafe “Otros pasivos financieros no corrientes” dentro de los pasivos corrientes se debe por una parte a una deuda contraída con una entidad financiera por la compra del 100% del capital social de Carnes Selectas por importe de 21,5 millones de euros y por otra parte a la deuda derivada de dos contratos de Equity Link Swap (sobre acciones propias) suscritos por CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN en el ejercicio 2006 con una entidad financiera, por un importe al cierre de 2006 de 29,5 millones de euros. Dichos contratos tenían vencimiento en el 2007.

2. Variación 2007 frente a 2006:

En relación con los pasivos no corrientes, la disminución de los saldos bancarios a largo plazo se debe, al igual que en el ejercicio 2006, principalmente al efecto del tipo de cambio en la parte del bono con cobertura de flujos de caja y por tipo de cambio y tipo de interés en la parte del mismo con cobertura de valor razonable, así como por el impacto de las variaciones del tipo de cambio y del tipo de interés en el valor razonable de los derivados.

El epígrafe “Otros pasivos financieros no corrientes” recoge fundamentalmente los derivados de cobertura de la emisión de bonos y están a valor razonable. Durante el año 2007, adicionalmente, y con el objetivo de minimizar la volatilidad de tipos de interés en los flujos de efectivo, se contrataron instrumentos financieros adicionales. La variación que se produce en el año 2007 con

respecto al 2006 es principalmente derivada del impacto de las variaciones del tipo de cambio y del tipo de interés en el valor razonable de los derivados.

La reducción que se produce en el año 2007 en el epígrafe “Deudas con entidades de crédito corrientes y no corrientes” es motivada por la cancelación del préstamo a largo plazo de Carnes Selectas y la reclasificación de deuda de largo plazo a corto plazo. Dicha disminución fue compensada en parte por el incremento de la deuda como consecuencia las inversiones en granjas en Rusia. Asimismo, dentro de los pasivos corrientes, prácticamente no hay variación en 2007 con respecto al 2006 en el epígrafe “Deudas con entidades de crédito”. El incremento de la deuda en Rusia y por la reclasificación de deuda a largo plazo a corto plazo se ve compensado por la amortización de deuda.

Finalmente, la variación del 2007 con respecto al 2006 en el epígrafe “Otros pasivos financieros no corrientes” dentro de los pasivos corrientes se debe al pago tanto de la deuda contraída con una entidad financiera por la compra del 100% del capital social de Carnes Selectas como por el pago de la deuda derivada de dos contratos de Equity Link Swap (sobre acciones propias) suscritos por la Sociedad dominante en el ejercicio 2006 con una entidad financiera.

Emisiones de bonos

El detalle de emisión de bonos al 31 de diciembre es como sigue:

(en miles de euros)	2007	2006	2005
Emisión de bonos no corrientes	208.144	229.402	258.427
Emisión de bonos corrientes	103	1.334	2.774
Total	208.247	230.736	261.201

Con fecha 20 de febrero de 2003, el Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión efectuó una emisión de bonos por un importe nominal de 294.000 miles de dólares. Tanto los plazos de vencimiento de la emisión como los tipos de interés de ésta están afectados por el cumplimiento de una serie de ratios y otras obligaciones financieras, como se explica en el apartado 10.4 siguiente de la presente sección del Folleto. Esta emisión se encuentra complementada por contratos de cobertura de seguro de tipo de cambio y de tipo de interés, registradas en la cuenta de otros pasivos financieros no corrientes, cuyo funcionamiento y efectos en el balance de la sociedad se explican en el apartado “Instrumentos financieros a valor razonable”.

El detalle de los vencimientos, por años, de la emisión de bonos y el tipo de interés de la misma son como sigue:

Año	(en miles de dólares)	Tipo de interés
2010	75.000	5,41%
2013	199.000	6,15%
2015	20.000	6,34%
Total	294.000	

Los tipos de interés que figuran en la tabla anterior son los tipos fijos a los que está sujeta la emisión original en dólares. Como se explica detalladamente en los subapartados siguientes de “Riesgo de flujo efectivo”, “Riesgo de valor razonable” y “Tipo de interés efectivo de la deuda”, debido a los diferentes instrumentos financieros de cobertura tanto de flujos de efectivo como de valor razonable, los tipos de interés finales que debe soportar el grupo son fijos en euros para una parte de aproximadamente el 60% de la emisión (entre el 5,94% y el 6,51%) mientras que para la parte restante la deuda estaría sujeta a un tipo variable en euros, referenciada al Euribor a 6 meses. La información de todos los tipos de interés aplicables por instrumento financiero, cifras de cobertura y valores razonables se encuentran detallados en el subapartado posterior denominado “Detalle de los instrumentos financieros derivados.

Los intereses devengados no vencidos al cierre de cada ejercicio, y con vencimiento en el ejercicio siguiente, se incluyen en el epígrafe de “Emisión de bonos corrientes” (por importe de 103 miles de euros en 2007, 1.334 miles de euros al cierre del 2006, y 2.774 miles de euros al cierre de 2005).

Deudas con entidades de crédito corrientes y no corrientes

El detalle de este epígrafe al 31 de diciembre es como sigue:

(en miles de euros)	2007	2006	2005
Préstamos y créditos bancarios	58.243	70.001	50.717
Deudas por efectos descontados	1.770	3.405	1.857
Deudas por intereses	2.685	1.554	1.012
Total	62.698	74.960	53.586

El detalle de las deudas con entidades de crédito por años de vencimiento, es el siguiente:

(en miles de euros)	2008	2009	2010	2011	Total
Préstamos y créditos bancarios	44.702	4.254	4.294	4.993	58.243
Deudas por efectos descontados	1.770	0	0	0	1.770
Deudas por intereses	2.650	35	0	0	2.685
Total	49.122	4.289	4.294	4.993	62.698

Los tipos de interés anuales aplicables a los saldos dispuestos de los créditos al 31 de diciembre de 2007 están comprendidos entre el 3,86% y el 6% (entre el 2,64% y el 4,19% en 2006, y el 2,35% y el 2,94% en 2005).

Al 31 de diciembre de cada uno de los ejercicios presentados, el Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión tiene concedidos límites de crédito no utilizados por los siguientes importes:

(en miles de euros)	2007	2006	2005
Límites de crédito no utilizados	105.881	105.427	130.450
Total	105.881	105.427	130.450

En todo caso, se hace constar que los límites de crédito no utilizados podrían sufrir variaciones.

El Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión formalizó en 2007 préstamos con entidades financieras por importe de 45.700 miles de euros. Estos préstamos están afectados por el cumplimiento por parte del Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión de una serie de ratios y otras obligaciones financieras, como se explica en el apartado 10.4 siguiente de la presente sección.

Otros pasivos financieros no corrientes

Los saldos de este epígrafe a cierre de los últimos tres ejercicios fueron los siguientes:

(en miles de euros)	2007	2006	2005
Arrendamientos financieros	1.458	1.994	8.475
Otros pasivos financieros no corrientes	108	476	0
Instrumentos financieros a valor razonable	85.088	73.658	54.347
Total	86.654	76.128	62.822

1. Arrendamientos financieros

En relación a los arrendamientos financieros, las cuotas pendientes de pago por años de vencimiento son las siguientes:

	Saldos pendientes a 31/12/07	Saldos pendientes a 31/12/06	Saldos pendientes a 31/12/05
(miles de euros)			
Año 2006	-	-	1.217
Año 2007	-	817	2.367
Año 2008	536	535	1.704
Año 2009	246	246	876
Año 2010	242	242	(*)
Año 2011	242	(*)	(*)
Siguientes	728	971	3.492
Total l/p	1.458	1.994	8.439

(*) El importe de este año se incluye en la cifra de “Siguientes”.

El importe de las cuotas de contratos de arrendamiento financiero pagadas con anterioridad al ejercicio 2005 ascendían a 5.037 miles de euros, siendo 2.494 miles de euros las pagadas en el ejercicio 2005 y quedando pendiente de pago al 31 de diciembre de 2005 en años sucesivos cuotas por un importe de 9.692 miles de euros.

Las cuotas pagadas con anterioridad al ejercicio 2006 ascendía a 1.494 miles de euros, siendo 945 miles de euros las pagadas en el ejercicio 2006 y quedando pendiente de pago al 31 de diciembre de 2006 en años sucesivos cuotas por un importe de 2.847 miles de euros.

A 31 de diciembre de 2007, el importe de las cuotas de contratos de arrendamiento financiero pagadas en 2007 ascendía a 818 miles de euros; las abonadas con anterioridad al ejercicio 2007 ascendían a 2.439 miles de euros, y quedaban pendientes de pago cuotas por un importe de 2.030 miles de euros.

El valor de las opciones de compra asciende a 36 miles de euros.

Cabe destacar la reducción de los importes pendientes de abonar en concepto de arrendamiento financiero, que desde la fecha de cierre de 2005 hasta 31 de diciembre de 2007 se han reducido en 7.017 miles de euros, lo que supone una reducción de un 83%.

2. Instrumentos financieros a valor razonable

La cuenta de instrumentos financieros a valor razonable recoge los importes relativos a los contratos de cobertura de seguro de tipo de cambio y de tipo de interés de la emisión de bonos referida anteriormente, que tienen una incidencia significativa en las cuentas anuales, y cuyo funcionamiento y efectos en el balance de la sociedad se explican en los siguientes epígrafes.

La política de gestión de riesgos financieros se detalla en las cuentas anuales de 2007 del Grupo CAMPOFRIO anterior a la Fusión en su nota 25. Dichas cuentas anuales se encuentran a disposición del público y pueden ser consultadas, entre otros, en la página web de la Sociedad (www.campofrio.es / www.campofriofoodgroup.com).

Riesgo de Flujo de Efectivo

A 31 de diciembre del 2007, el Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión disponía de financiación externa a tipo variable en euros, referenciada al Euribor, y con tipos variables revisables con una periodicidad máxima trimestral. El importe dispuesto de dichas financiaciones, al 31 de diciembre de 2007 ascendía a un importe aproximado de 62.698 miles de euros. Así pues, siempre que se mantuviesen los mismo niveles de disposición a la fecha mencionada, una variación del 1% en el

correspondiente Euribor, implicaría una variación anual del gasto financiero en el mismo sentido y por importe de 627 miles de euros.

Como consecuencia de la emisión de bonos en dólares del año 2003, el Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión tomó financiación en dólares a tipo fijo que “cubrió” para “convertirla” a euros. Una gran parte de esa deuda (alrededor del 60% de la misma) fue convertida a tipo fijo en euros, por lo que no existe riesgo de flujo de efectivo por tipo de interés del euro ni por tipo de cambio dólar/euro como consecuencia de dicha decisión para este pasivo financiero. No así, en la parte de la financiación convertida a tipo variable en euros, referenciada al Euribor a 6 meses, en concreto, por un nominal de 109.728 miles de euros. Adicionalmente, en 2007, y con el objetivo de minimizar la volatilidad de tipos de interés en los flujos de efectivo, se contrataron instrumentos financieros sobre un nominal de 70.000 miles de euros. Las fechas de revisión de dicho tipo variable son febrero y agosto de cada año.

Riesgo de valor razonable

No obstante, existe riesgo de tipo de interés sobre el valor razonable de la emisión en dólares. En este caso, el riesgo viene caracterizado por el efecto que las oscilaciones en la curva de tipos del dólar tendrían sobre el valor en dólares de los bonos emitidos.

Sin embargo, al haber realizado el Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión las coberturas sobre dicha emisión, las características de las mismas hacen que dicho riesgo no tenga impacto en resultados, debido a que, o bien porque se trata de una cobertura de flujos de efectivo (de tipo de cambio) o bien como de valor razonable (tipos de interés del dólar y tipo de cambio) las relaciones son efectivas y, en consecuencia, el cambio de valor de los derivados se acumula en el patrimonio (relación de cobertura de flujos de efectivo), ó se compensa en la cuenta de resultados consolidada con el bono (relación de cobertura de valor razonable).

Finalmente, el análisis al 31 de diciembre de 2007 de la variación de las principales variables tanto sobre el bono como sobre los diferentes instrumentos financieros contratados para disminuir el riesgo asociado al primero es el siguiente:

Tipo de interés efectivo de la deuda

El tipo de interés efectivo de los pasivos financieros a tipo fijo es idéntico al cupón de los bonos emitidos (entre el 5,41% y el 6,34% en dólares).

Sin embargo, al haber realizado los derivados de cobertura para “convertir” dichas financiaciones en dólares a euros, a efectos financieros, el tipo de interés efectivo final varía, pasando a ser el tipo fijo ó variable resultante de los derivados (para los IRS, entre 5,94 % y 6,51%, ó el tipo variable Euribor), en euros.

Detalle de los instrumentos financieros derivados

El Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión ha definido relaciones de cobertura de valor razonable, de flujos de efectivo y otras asimilables en su tratamiento a éstas últimas, habiendo cumplido para tal designación los requerimientos de documentación y otros contenidos en las NIC 32 y 39.

En la cobertura de los flujos de efectivo, el riesgo cubierto es la variación en el tipo de cambio a plazo euro/dólar que produce variaciones en el flujo de efectivo del repago de intereses y principal en dólares. El elemento de cobertura neutraliza dichas variaciones de flujos.

En cuanto a la cobertura de valor razonable, el riesgo cubierto es la variación en el valor razonable del bono en dólares por los riesgos de tipo de cambio euro/dólar y en el tipo de interés del dólar.

El detalle al 31 de diciembre de 2007 y 2006 de los instrumentos financieros y sus valores razonables es el siguiente:

C.C.I.R.S (Cross Currency Interest Rate Swap)				
Importe a pagar por la Sociedad a tipo variable (miles de euros)	69.124	73.767	18.433	109.728
Importe a cobrar por la Sociedad a tipo fijo (miles de dólares)	75.000	80.000	20.000	119.000
Fecha de contratación	27/01/03	27/01/03	27/01/03	27/01/03
Fecha efectiva de inicio	20/02/03	20/02/03	20/02/03	20/02/03
Fecha de vencimiento	20/02/10	20/02/13	20/02/15	20/02/13
Valor razonable al 31/12/07 (miles de euros)	(2) (19.245)	(2) (20.798)	(2) (5.231)	(3) (30.937)
Valor razonable al 31.12.06 (miles de euros)	(14.856)	(16.558)	(4.149)	(24.631)
Tipo de interés cobrado por la Sociedad	5,41%	6,15%	6,34%	6,15%
Tipo de interés pagado por la Sociedad	Euribor a 6 meses + 1,561%	Euribor a 6 meses + 1,75%	Euribor a 6 meses + 1,705%	Euribor a 6 meses + 1,75%

I.R.S. (Interest Rate Swap)						
Importe notional (miles de euros)	69.124	73.767	18.433	109.728	109.728	(*) 70.000
Fecha de contratación	16/12/04	16/12/04	22/01/04	22/01/04	23/12/04	Entre 20/06/07 y 27/07/07
Fecha efectiva de inicio	20/12/04	20/12/04	20/12/04	20/12/04	20/12/04	20/08/07
Fecha de vencimiento	20/02/10	20/02/13	20/02/15	16/12/13	20/02/13	20/02/13
Valor razonable al 31/12/07 (miles de euros)	(2) 118	(2) (868)	(2) (354)	(1) (1.291)	(1) (5.920)	(1) (562)
Valor razonable al 31/12/06 (miles de euros)	(951)	(3.008)	(1.043)	(4.474)	(3.968)	-
Tipo de interés pagado por la Sociedad	4,38%	4,70%	4,81%	4,70%	Euribor a 6 meses + 1,32%	(*)
Tipo de interés cobrado por la Sociedad	Euribor a 6 meses	4,70%	(*)			
(*)Durante el ejercicio 2007, el Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión ha formalizado cinco derivados de negociación siendo su cap medio del 4,52% y teniendo un floor medio del 3,25%.						
(1) Derivados de negociación.						
(2) Derivados que forman parte de una cobertura de flujos de efectivo.						
(3) Derivados que forman parte de una cobertura de valor razonable.						

El importe notional de los contratos de derivados formalizados responde a la base sobre la que se realizan los cálculos de la liquidación del derivado.

A continuación se detalla el resumen de los derivados existentes en el Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión que se han detallado anteriormente, indicando el valor de mercado al 31 de diciembre de 2006 y 2007, así como los vencimientos futuros de los mismos.

(en miles de euros)	Valor razonable	Valor razonable	Valor razonable	Nocional	Vencimiento de los nocionales		
	al 31/12/05	al 31/12/06	al 31/12/07		2010	2013	2015
Situación al 31/12/06 y 31/12/07							
Cobertura de flujos de efectivo (2)	(32.179)	(40.565)	(46.380)	161.324	69.124	73.767	18.433
Cobertura de valor razonable (3)	(12.314)	(24.631)	(30.937)	109.728	-	109.728	-
Derivados de negociación (1)	(9.854)	(8.462)	(7.771)	179.728	-	179.728	-
Total	(54.347)	(73.658)	(85.088)				

El importe nocional de los contratos de derivados formalizados responde a la base sobre la que se realizan los cálculos de la liquidación del derivado.

El importe registrado contra “Patrimonio neto” durante el ejercicio 2007 correspondiente a los derivados de cobertura de flujos de efectivo y otros asimilables a éstos asciende 4.789 miles de euros después de impuestos. En 2006, este importe ascendió a 5.395 miles de euros.

Los movimientos de efectivo previstos en los próximos años provocados por los derivados contratados por el Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión a partir del 31 de diciembre de 2007 son los siguientes:

(en miles de euros)	2008	2009	2010	2011	Posteriores	Total
Cobertura de flujos de efectivo	(3.097)	(2.904)	(18.062)	(1.470)	(20.847)	(46.380)
Cobertura de valor razonable	(2.084)	(1.565)	(1.464)	(1.548)	(24.276)	(30.937)
Derivados de negociación	(1.308)	(1.395)	(1.455)	(1.436)	(2.177)	(7.771)
Total	(6.489)	(5.864)	(20.981)	(4.454)	(47.300)	(85.088)

Los movimientos de efectivo previstos en los años posteriores provocados por los derivados contratados por el Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión tal y como se reflejaba a 31 de diciembre de 2006 eran los siguientes:

(en miles de euros)	2007	2008	2009	2010	Posteriores	Total
Cobertura de flujos de efectivo	(2.319)	(2.315)	(2.275)	(13.984)	(19.672)	(40.565)
Cobertura de valor razonable	(441)	(919)	(888)	(856)	(21.527)	(24.631)
Derivados de negociación	(1.467)	(1.393)	(1.332)	(1.280)	(2.990)	(8.462)
Total	(4.227)	(4.627)	(4.495)	(16.120)	(44.189)	(73.658)

Durante el ejercicio 2007, el importe que ha sido abonado al patrimonio del Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión con cargo a resultados procedentes de las coberturas de flujo de efectivo asciende a 14.263 miles de euros (15.833 miles de euros en el ejercicio 2006).

Grupo GSH:

Deuda con entidades financieras

La deuda a largo plazo del Grupo GSH se resume en la tabla siguiente:

(en miles de euros)	30/04/2008
Préstamo a Plazo A, vencimiento de 2007 a 2011	98.700
Préstamo a Plazo B, vencimiento 2013	161.300
Línea de crédito autorrenovable	10.000
Cargas relacionadas con seguros de los préstamos	(4.501)
Otras obligaciones a largo plazo (incluidos los <i>leasings</i>)	2.964
Menos vencimientos corrientes	(30.580)
Total	237.883

1. Acuerdo de financiación

Con fecha 28 de septiembre de 2006, Groupe Smithfield, S.L. (actualmente denominada Campofrío Food Group Holding, S.L.) y sus filiales SFD Belgium Food BVBA, Jean Caby y Aoste SNC formalizaron un Contrato Financiero Multidivisas por importe de 415.000 miles de euros con Citigroup Global Markets Limited y The Royal Bank of Scotland plc y un sindicato de bancos y prestamistas institucionales.

La línea de crédito derivada de dicho contrato consta de un Préstamo a Plazo A de 105.000 miles de euros con un periodo de amortización de 2007 a 2011, un Préstamo a Plazo B de 235.000 miles de euros que vence en 2013 y una Línea de Crédito Autorrenovable (en adelante, la “RFC”) de 75.000 miles de euros disponibles hasta 2013. A 30 de abril de 2008, el Grupo GSH tenía disponibles 65.000 miles de euros de los 75.000 miles de euros de la RFC. A 30 de septiembre de 2008, se había dispuesto de 47.900 miles de euros. La RFC se ha reducido hasta los 50.000 miles de euros después de la Fusión.

Al objeto de asegurar el cumplimiento de las obligaciones contenidas en dicho contrato tras la efectividad de la Fusión, se han realizado todas las novaciones necesarias y obtenido todas las dispensas (“*waivers*”) necesarias por parte de los prestamistas anteriormente mencionados (en adelante, en su versión actualmente vigente, la “**Línea de Crédito**”).

Los intereses sobre los préstamos a plazo y la RFC son variables y oscilan entre Euribor +1,30% y 2,20% para el Préstamo a Plazo A y el RFC, y Euribor +2,25% a 3,00% para el Préstamo a plazo B, en función del ratio de apalancamiento corriente de GSH. El Grupo paga una comisión de compromiso igual al 35% del diferencial sobre el Euribor del porcentaje no utilizado de la RFC.

Los vencimientos previstos de los Préstamos a Plazo A y B son los siguientes:

(en miles de euros)	30/04/2008
Ejercicios económicos:	
2008	0
2009	18.900
2010	26.250
2011	31.500
2012	22.050
Posteriormente	161.300
Total créditos a medio o largo plazo	260.000

Tanto los Préstamos a Plazo A como los B pueden pagarse anticipadamente sin penalización. El Grupo GSH pagó por anticipado 25.000 miles de euros y 48.700 miles de euros de los reembolsos previstos durante los ejercicios económicos 2007 y 2008, respectivamente.

De lo anterior se desprende que la deuda a corto plazo del Grupo GSH es de 28.966 miles de euros que se desglosa en 18.900 miles de euros como consecuencia del vencimiento de los Préstamos a Plazo A y B y en 10.066 miles de euros derivados de la RFC. El resto de la deuda descrita en esta sección es deuda a largo plazo.

De conformidad con lo indicado en el apartado 10.5 siguiente, tras la Fusión, Groupe Smithfield, S.L. (actualmente denominada Campofrío Food Group Holding, S.L.), en su condición de nueva filial de CAMPOFRÍO FOOD, y de conformidad con los términos acordados con los prestamistas bajo la Línea de Crédito, habrá de llevar a cabo (i) en el plazo de 1 mes desde la efectividad de la Fusión, un pago anticipado por importe de 75.000 miles de euros, y (ii) en el plazo de 12 meses desde dicha efectividad, un pago anticipado por importe de 25.000 miles de euros.

2. Arrendamiento financiero

El Grupo GSH posee arrendamientos financieros de varios edificios en Francia. Estos arrendamientos disponen de periodos de renovación y obligaciones que vencen en 2010.

(en miles de euros)	30/04/2008
Corrientes (12 meses)	1.614
No corrientes (después de 12 meses)	416
Arrendamiento financiero	2.030

Instrumentos financieros a valor razonable

El Grupo GSH ha utilizado instrumentos financieros derivados como contratos de divisas a plazo y permutas financieras (*swaps*) de tipos de interés para la cobertura de sus riesgos asociados a las fluctuaciones de divisas y tipos de interés.

1. Política de riesgos financieros

Debido a los pasivos financieros, el Grupo GSH se expone a un riesgo de tipo de interés y a un riesgo crediticio. La política del Grupo GSH ha estado orientada a la gestión de su coste financiero

por intereses, que ha realizado con una combinación de deudas a tipo fijo y variable. Para ello el Grupo GSH ha suscrito una serie de permutas financieras o *swaps* de tipos de interés en virtud de las cuales el Grupo GSH se aviene a canjear, a intervalos de tiempo concretos, la diferencia entre los importes a tipo de interés fijo y variable calculados en referencia a una cantidad hipotética de principal del capital acordado.

Por otra parte, el Grupo GSH únicamente ha realizado intercambios comerciales con terceros de reconocida solvencia. Según su política interna, todos los clientes que deseen negociar las condiciones de pago a crédito están sujetos a unos procedimientos de verificación crediticia. Los saldos a cobrar se supervisan de forma ininterrumpida con el resultado de que a la exposición a la morosidad del Grupo GSH no es significativa.

2. Política de gestión del capital

El Grupo GSH ha perseguido la optimización de su estructura financiera en todo momento mediante la consecución de un equilibrio adecuado entre endeudamiento neto y patrimonio neto total. El objetivo clave del Grupo GSH en la gestión financiera se ha configurado como la maximización del valor para los socios, la reducción del coste de capital y el mantenimiento de una elevada clasificación crediticia garantizando al mismo tiempo que el Grupo GSH posea la flexibilidad financiera necesaria para el apalancamiento de las oportunidades de crecimiento externas creadoras de valor.

El Grupo GSH ha gestionado su estructura financiera y realiza cualquier ajuste necesario en vista de las condiciones económicas imperantes. En este contexto, puede optar por el ajuste de la cantidad de dividendos pagados a los socios, el reembolso de un porcentaje del capital o la liquidación de pagos anticipados no previstos relativos a los préstamos a largo plazo, garantizando al mismo tiempo que sigue cumpliendo íntegramente los ratios de cobertura impuestos de acuerdo de línea financiera. Uno de los ratios que ha utilizado con mayor frecuencia es el endeudamiento neto total frente a EBITDA. Los objetivos, políticas y procesos del Grupo GSH relativos a la gestión de capital se han mantenido inalterados a lo largo de los últimos años.

10.4 Información relativa a cualquier restricción sobre el uso de los recursos de capital que, directa o indirectamente, haya afectado o pudiera afectar de manera importante a las operaciones del emisor

Como se detalla en la apartado 10.3 anterior de la presente sección, con fecha 20 de febrero de 2003 el Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión, a través de la filial CAMPOFRÍO INTERNATIONAL FINANCE S.À R.L., efectuó una emisión de bonos por un importe nominal de 294.000 miles de dólares. Las fechas de vencimiento de la emisión son 2010, 2013 y 2015 respecto de cada serie de bonos a que se refiera. Grupo CAMPOFRÍO FOOD está sujeto al cumplimiento de una serie de ratios y otras obligaciones financieras, que se calculan en general sobre los datos de las cuentas anuales consolidadas auditadas durante la duración de la emisión y hasta su vencimiento. Tal y como se indica en el mencionado apartado, esta emisión se encuentra cubierta mediante contratos de cobertura de seguro de tipo de cambio y de tipo de interés.

Dado que la Fusión entre CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN y GSH hubiese podido constituir un supuesto de vencimiento anticipado del contrato de emisión de bonos en su redacción inicialmente vigente, con fecha 12 de septiembre de 2008 se formalizó un contrato de novación del mismo y se obtuvieron las correspondientes autorizaciones de los bonistas que han permitido la realización de la Fusión de conformidad con las previsiones del referido contrato (en adelante, el mencionado contrato, en su versión actualmente vigente, el “**Contrato de Emisión de Bonos**”). Así, actualmente los ratios financieros que se derivan del Contrato de Emisión de Bonos que deben cumplirse en todo momento son los siguientes:

- Los fondos propios consolidados no podrán ser inferiores a la suma de (i) la cantidad mayor de entre 275 millones de euros o el 75% de los fondos propios consolidados basados en el balance de apertura de CAMPOFRIO FOOD y sus filiales en la fecha de efectividad de la Fusión, y (ii) un importe total igual al 50% del beneficio neto consolidado de CAMPOFRIO FOOD y sus filiales para cada período semestral de cada ejercicio social de CAMPOFRÍO FOOD.
- El ratio de la deuda neta consolidada respecto del EBITDA consolidado para un período de 12 meses no podrá superar la relación de 3:00 a 1:00 (es decir, la deuda neta no podrá ser superior a 3 veces el EBITDA).
- El ratio de EBITDA consolidado para un período de 12 meses respecto del gasto consolidado de intereses netos para dicho período no podrá ser inferior a la relación de 3:00 a 1:00 (es decir, el EBITDA no podrá ser inferior a 3 veces el gasto consolidado de intereses netos).

En línea con las prácticas habituales para este tipo de financiación, el Contrato de Emisión de Bonos contiene previsiones y limitaciones relativas al endeudamiento de las sociedades filiales, transacciones con afiliadas, disposiciones de activos sustanciales, etc.

Asimismo, el Contrato de Emisión de Bonos establece que, si en el plazo de 18 meses desde la efectividad de la Fusión entre CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN y GSH, la “Familia Ballvé” (definida en dicho contrato como D. Fernando Ballvé, D. Pedro Ballvé y cualquier compañía controlada por estos) fuese titular de menos de 10.100.000 acciones de la Sociedad, se deberá ofrecer a cada bonista la posibilidad de un repago anticipado de sus respectivos bonos, por un importe, respecto de cada bono, equivalente a la cantidad de principal pendiente junto con los intereses devengados hasta la fecha. En todo caso, se hace constar que la Familia Ballvé no ha asumido ninguna obligación ni compromiso que pudiese conllevar una limitación o una restricción en relación con la disponibilidad de las acciones de CAMPOFRÍO FOOD de su titularidad, ni asume ni ha asumido responsabilidad alguna en relación con cualquier consecuencia que pudiera derivarse de lo anterior.

Igualmente, el Contrato de Emisión de Bonos prevé que CAMPOFRÍO FOOD habrá de llevar a cabo el pago anticipado de (i) 75.000 miles de euros bajo la Línea de Crédito del Grupo GSH definida en el apartado 10.3 anterior, dentro del mes siguiente a la fecha de efectividad de la Fusión, así como el pago anticipado de (ii) 25.000 miles de euros bajo la mencionada Línea de Crédito, dentro del plazo de 12 meses desde la fecha de efectividad de la Fusión (en ambos casos, junto con la cancelación de las obligaciones correspondientes a dichos importes). Véase a este respecto el apartado 10.5 siguiente.

Por otro lado, también detallados en el apartado 10.3 anterior de la presente sección del Folleto, el Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión formalizó en 2007 préstamos con entidades financieras por importe de 45.700 miles de euros. Estos préstamos están afectados por el cumplimiento por parte del Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión de los ratios habituales de este tipo de préstamos, y otras obligaciones financieras, que también se calculan en general sobre los datos de las cuentas anuales consolidadas auditadas durante la duración de los mismos.

A la fecha actual, el Grupo CAMPOFRÍO FOOD no se encuentra en situación de incumplimiento de sus obligaciones financieras o de cualquier tipo de obligación que pudiera dar lugar a una situación de vencimiento anticipado de sus compromisos financieros. Adicionalmente al 31 de diciembre de 2007 se mantenían líneas de crédito sin disponer por importe de 105.881 miles de euros.

Al 31 de diciembre de 2007 el Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión tenía concedidos avales y garantías ante terceros por diversos conceptos por 29.624 miles de euros (32.578 miles de euros en 2006). De dicho importe las garantías más significativas son:

- 1.262 miles de euros corresponden al aval constituido a favor del Ayuntamiento de Burgos, en garantía de los derribos y de determinadas obras a realizar como consecuencia del Convenio Expropiatorio relativo a una antigua fábrica del Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión.
- 1.928 miles de euros corresponden a avales prestados a FEGA para garantizar el diferimiento en el pago correspondiente a certificaciones por solicitudes de ayuda comunitaria de los ejercicios 1993 a 1995.
- 1.854 miles y 3.629 miles de euros, corresponden a avales prestados ante la Oficina Nacional de Inspección del Ministerio de Hacienda en relación con las actas de inspección firmadas por CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN en disconformidad el 1 de diciembre de 2000 referentes al Impuesto sobre Sociedades de los ejercicios 1995 y 1993, respectivamente.
- 772 miles de euros corresponden al aval constituido ante la sala de lo contencioso administrativo del Tribunal Superior de Justicia de Canarias a efectos de obtener la suspensión de un acto recurrido ante dicho tribunal.
- 600 miles de euros corresponden al aval constituido para hacer frente al posible incumplimiento de las obligaciones asumidas en relación con el contrato de representación, distribución y asistencia técnica en la República Dominicana.
- 2.500 miles de euros corresponden al aval prestado ante el comprador de las acciones de Montagne Noire.
- 1.326 miles de euros correspondientes al aval entregado en relación a la solicitud de concesión de ayudas para el proyecto de una fábrica en Ólvega.
- 1.517 miles de euros correspondientes al aval entregado en relación con la venta de determinados elementos de activo fijo realizada en el ejercicio 2003.
- 5.984 miles de euros corresponden a un aval prestado ante la Oficina Nacional de Inspección del Ministerio de Hacienda en relación con las actas de inspección de Grupo Omsa firmadas en disconformidad.

El Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión estima que los pasivos no previstos al 31 de diciembre de 2007 que pudieran originarse por los citados avales y compromisos, si los hubiera, no tendrían un efecto significativo en las cuentas anuales consolidadas. Se ha constituido un aval en octubre de 2008 por importe de 12 millones de euros como garantía en relación con la operación de venta del negocio de Rusia ante el comprador Atria Invest OY, según los términos establecidos en el contrato de compraventa del mencionado negocio.

Asimismo, el Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión ha sido parte en una serie de contratos de compraventa en virtud de los cuales puede estar obligado a indemnizar a un tercero con respecto a *covenants* y garantías en los términos habituales en este tipo de contratos.

Por último, y de conformidad con lo señalado en el apartado 20.7 siguiente, en la actualidad está pendiente de pago el dividendo acordado por la Junta General Extraordinaria de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN celebrada el 24 de octubre de 2008, a favor de exclusivamente de quienes fueran los titulares de las acciones de la sociedad el día 31 de octubre de 2008, que se estableció como fecha de legitimación a estos efectos, por importe bruto de 47.150 miles de euros. El pago de dicho dividendo habrá de tener lugar no más tarde del 30 de junio de 2009.

Por lo que se refiere al Grupo GSH, la Línea de Crédito a la que se ha hecho referencia en el apartado 10.3 anterior está garantizada por un paquete de garantías que incluye, entre otros, la pignoración de las acciones de las sociedades operativas del Grupo GSH, pignoración de las

acciones de determinadas sociedades holding del grupo, garantías hipotecarias sobre activos inmobiliarios, cesiones de créditos, prendas sobre marcas y prendas sobre cuentas bancarias. Asimismo, contiene garantías financieras que exigen el mantenimiento de ciertos niveles de ratio de flujos de caja, cobertura de intereses, apalancamiento y gastos de capital. Un supuesto de incumplimiento da a los prestamistas el derecho a acelerar la devolución del préstamo.

Los ratios que deben ser respetados durante toda la vigencia de la Línea de Crédito son los siguientes:

- El EBITDA consolidado para un período de 12 meses sobre el total de los gastos financieros para dicho período no puede estar por debajo de 3:40 a 1:00 (es decir, el EBITDA no podrá ser inferior a 3,4 veces los gastos financieros).
- La deuda consolidada sobre el EBITDA a 12 meses no puede estar por encima de 4:15 a 1:00 (es decir, la deuda no podrá ser superior a 4,15 veces el EBITDA).
- Los gastos consolidados del período no pueden estar por encima del 25% de CAPEX del plan de negocio inicial, antes del remanente del período anterior.

Ni al cierre de los ejercicios 2007 y 2008, ni a la fecha de la Fusión, el Grupo GSH se encontraba en situación de incumplimiento de sus obligaciones financieras o de cualquier tipo de obligación que pudiera dar lugar a una situación de vencimiento anticipado de sus compromisos financieros. A 30 de abril de 2008, el Grupo GSH tenía disponibles 65.000 miles de euros de los 75.000 miles de euros de la RFC. A 30 de septiembre de 2008, se había dispuesto de 47.900 miles de euros. La RFC se ha reducido hasta los 50.000 miles de euros después de la Fusión.

El Grupo GSH ha sido parte en una serie de contratos de compraventa en virtud de los cuales, en el caso de que se incumplan determinados *covenants*, puede estar obligado a indemnizar a un tercero o a ejecutar determinadas garantías. Por regla general, estas obligaciones nacen a raíz de contratos de compraventa celebrados por el Grupo GSH, en virtud de los cuales el Grupo GSH conviene indemnizar a un tercero frente a pérdidas derivadas de un incumplimiento de *covenants* y garantías en relación con la naturaleza de los derechos de propiedad sobre los activos vendidos, la exigibilidad de las partidas a cobrar, cuestiones de carácter ambiental, obligaciones de arrendamiento asumidas y determinadas cuestiones de carácter fiscal.

Con ocasión de la adquisición del negocio de procesado de carne de Sara Lee Foods Europe por parte de Groupe Smithfield, S.L. (actualmente denominada Campofrío Food Group Holding, S.L.), esta última recibió ciertas declaraciones y garantías de Sara Lee Corporation, las cuales se mantienen con posterioridad a la Fusión.

Asimismo, el 7 de agosto de 2006 GSH y los accionistas de GSH (OCM EPOF, OCM OPFS y SFDS) y GSH suscribieron un contrato de participación ("*Earn Out Agreement*") en virtud del cual OCM EPOF y OCM OPFS acordaron realizar una contribución adicional al capital de GSH hasta un máximo de 40 millones de euros, basada en la consecución de un determinado nivel de EBITDA y sujeto a los términos y condiciones que se recogieron en el *Earn Out Agreement*. Esta aportación adicional sería distribuida entre los accionistas de acuerdo a sus respectivas participaciones en el capital social.

Asimismo, en 2006 Groupe Smithfield, S.L. (actualmente denominada Campofrío Food Group Holding, S.L.) y SFDS firmaron un "*Earn Out Note*" en virtud de la cual la primera se comprometía a pagar ésta última un importe total de 6 millones de euros si obtenía un determinado nivel de EBITDA sujeto a los términos y condiciones que se establecen en este *Earn Out Note*.

Posteriormente, las partes de los respectivos acuerdos de *earn-out* han acordado la terminación de sus correspondientes acuerdos de conformidad con lo siguiente:

- (i) El “*Earn-Out Agreement*” ha sido resuelto anticipadamente en fecha 18 de septiembre de 2008 sin coste alguno para GSH ni para CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN.
- (ii) El “*Earn-Out Note*” ha sido resuelto anticipadamente por medio de un pago de 3 millones de euros por parte de Groupe Smithfield, S.L. (actualmente denominada Campofrío Food Group Holding, S.L.) a SFDS que será realizado el 2 de enero del 2010 tras la integración de Groupe Smithfield, S.L. (actualmente denominada Campofrío Food Group Holding, S.L.) en el Grupo CAMPOFRÍO FOOD como consecuencia de la Fusión.

10.5 Información relativa a las fuentes previstas de fondos para cumplir los compromisos mencionados en 5.2.3 y 8.1

Fuentes previstas de fondos necesarios

Por lo que se refiere al Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión, en el transcurso de 2008 se debían satisfacer pagos a entidades de crédito y por deuda financiera por importe de 49.761 miles de euros, incluyendo los intereses correspondientes. No obstante, 38.759 miles de euros de la cifra anterior correspondían a la deuda de CampoMos y las filiales rusas con entidades de crédito, cifra que no supondrá un efecto neto de salida de efectivo ya que estas sociedades han sido recientemente vendidas a un grupo externo, como se explica en el apartado 5.2 de la presente sección del Folleto, salvo por la parte de intereses satisfechos en 2008, por importe de unos 283 miles de euros en 2008. Adicionalmente se prevén inversiones por importe de 54.471 miles de euros durante 2008, parte de las cuales están en curso, explicándose en el apartado 5.2.2 de la presente sección del Folleto, e incluyéndose la cifra anterior 2.358 miles de euros destinados a CampoMos, sociedad para la cual no se van a efectuar la mayoría de las inversiones, por haberse enajenado, de conformidad con lo indicado anteriormente. En adición se esperan pagos de aproximadamente 47.150 miles de euros en relación con el dividendo extraordinario con motivo de la Fusión con GSH en 2008, tal y como se describe en el apartado 20.7.1 de la presente sección del Folleto, si bien se ha acordado que este pago podrá efectuarse hasta una fecha máxima de 30 de junio de 2009.

Asimismo, con fecha 12 de diciembre de 2008 se ha procedido a la adquisición de acciones representativas de un 30% del capital social de Navidul Extremadura, S.A., por un precio de compra de 5.629 miles de euros, alcanzado así una participación del 77,48% en dicha compañía.

Igualmente, se ha asumido un compromiso para tomar una participación comprendida entre un 33% y un 42% de una sociedad que adquirirá una granja porcina en Palencia, que se materializará durante el primer trimestre de 2009. La operación se realiza sobre la base de un valor-empresa (antes de deuda neta) del activo de 5.000 miles de euros y supondrá un desembolso efectivo comprendido entre 792 miles de euros y 1.008 miles de euros en función del porcentaje de participación que finalmente sea asumido por el Grupo CAMPOFRÍO.

Por lo que se refiere al antiguo Grupo GSH, a lo largo del ejercicio 2009 (desde mayo 2008 hasta abril 2009) el importe de los créditos a pagar a entidades financieras asciende a 20.580 miles de euros, excluidos los intereses correspondientes. Tras la Fusión, Groupe Smithfield, S.L. (actualmente denominada Campofrío Food Group Holding, S.L.), en su condición de nueva filial de CAMPOFRÍO FOOD, y de conformidad con los términos acordados con los prestamistas bajo la Línea de Crédito, habrá de llevar a cabo (i) en el plazo de 1 mes desde la efectividad de la Fusión, un pago anticipado por importe de 75.000 miles de euros, y (ii) en el plazo de 12 meses desde dicha efectividad, un pago anticipado por importe de 25.000 miles de euros. Dichos pagos se instrumentan mediante el otorgamiento de un préstamo intra-grupo por parte de CAMPOFRÍO FOOD a favor de Groupe Smithfield, S.L. (actualmente denominada Campofrío Food Group Holding, S.L.). Los derechos de crédito derivados de dicho préstamo intra-grupo han de ser objeto

de pignoración a favor de las mencionadas entidades prestamistas. A la fecha ya se ha realizado el pago de los 75.000 miles de euros anteriormente indicados, sin que esto haya tenido impacto en la deuda financiera neta de CAMPOFRÍO FOOD, ya que se han realizado con cargo a los excedentes de tesorería del Grupo. Se espera un impacto en resultados positivo por este pago anticipado por el diferencial entre los tipos de interés pagaderos por la Línea de Crédito y los tipos de interés a recibir que resultarían de las colocaciones de los mencionados excedentes de tesorería en activos financieros a corto plazo. No obstante este impacto no es cuantificable dado que estará sujeto a la evolución de los tipos de interés de mercado en períodos futuros. Adicionalmente está prevista la inversión de 25.000 miles de euros en mantenimiento, incremento de la productividad y seguridad alimentaria.

Para hacer frente a los anteriores pagos, CAMPOFRÍO FOOD cuenta con los siguientes recursos:

- Provenientes del Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión: (i) efectivos y otros medios líquidos equivalentes (a 31 de diciembre de 2007 se contaba con un total de 223.359 miles de euros, en este apartado); y (ii) recursos netos generados durante 2008, si bien cabe la posibilidad de que el Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión no cuente con un nivel superior de recursos netos generados, con respecto a años anteriores, teniendo en cuenta que al resultado de explotación antes de amortizaciones o EBITDA a 30 de septiembre de 2008 de 53.284 miles de euros, en el cual no se incluye, por presentarse como actividades discontinuadas, el EBITDA negativo aportado por la filial rusa CampoMos de aproximadamente -9.978 miles de euros, que no será recurrente pues ha sido vendida con posterioridad como se explica en el apartado 5.2 de la presente sección del Folleto.
- Provenientes del antiguo Grupo GSH: (i) recursos generados por el Grupo GSH (los resultados operativos antes de amortizaciones o EBITDA a 30 de abril de 2008 ascendían a 93.730 miles de euros); (ii) tesorería y otros activos equivalentes (a 30 de abril de 2008 estos recursos ascendía a 8.570 miles de euros); y (iii) como ya se ha indicado en el apartado anterior y en el apartado 3.1 de esta sección del Folleto, a 30 de abril de 2008, el Grupo GSH tenía disponibles 65.000 miles de euros de los 75.000 miles de euros de la RFC, pudiendo ser empleada esta parte de la línea de crédito para llevar a cabo inversiones y otras necesidades financieras del Grupo GSH; a 30 de septiembre de 2008, se había dispuesto de 47.900 miles de euros. La RFC se ha reducido hasta los 50.000 miles de euros después de la Fusión.

A pesar de lo descrito, la ocurrencia de circunstancias anómalas podría generar un incremento del endeudamiento. A este respecto, véase lo descrito en la sección II relativa a los factores de riesgo y véase asimismo el apartado 10.3 anterior de la presente sección del Folleto.

11. INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO, PATENTES Y LICENCIAS

En los casos en que sea importante, proporcionar una descripción de las políticas de investigación y desarrollo del emisor para cada ejercicio durante el periodo cubierto por la información financiera histórica, incluida la cantidad dedicada a las actividades de investigación y desarrollo emprendidas por el emisor

11.1 Descripción del área y de sus actividades

El Área de I+D+i de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN está formada por 30 personas, con un presupuesto aproximado para el ejercicio 2008 de 2,0 millones de euros. La actividad de los equipos de I+D de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN se puede dividir en dos categorías: desarrollo e investigación.

GSH no poseía un departamento de I+D centralizado debido a la convicción de que los equipos locales responden mejor a las necesidades de los mercados en los que operan, ya que les es más sencillo detectar las necesidades de nuevos productos de los consumidores y satisfacerlas.

La actividad de los equipos de I+D de GSH (cada una de las divisiones, excepto Aoste SB, posee su propio equipo de I+D) se puede dividir en dos categorías:

1. el desarrollo de nuevos productos, y
2. el soporte técnico a otras divisiones.

11.2 Políticas de I+D e Innovación

Las principales políticas del área de I+D+i de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN pueden resumirse como sigue:

- Respuesta inmediata a las nuevas tendencias en la alimentación.
- Búsqueda de la excelencia en todos los procesos y de una continúa mejor relación calidad/precio de nuestros productos.
- Vigilancia tecnológica.
- Desarrollo de proyectos de colaboración con organismos externos.

Por lo que se refiere a GSH, los distintos equipos de I+D del Grupo GSH han cumplido la siguiente misión:

- Desarrollar proyectos a partir de conceptos focalizados en la industrialización, trabajando estrechamente con los departamentos de marketing y de operaciones (soporte técnico).
- Mantener una inteligencia activa respecto a productos, procesos e investigaciones.
- Ser proactivos en el proceso de innovación mediante la creación de una base de datos de I+D con conceptos para nuevos productos, fomentando la creatividad de los equipos y la generación de ideas.
- Gestionar la cartera de desarrollo de nuevos productos determinando los recursos necesarios a destinar para lograr su implementación a tiempo.
- Organizar, establecer y desarrollar test para los nuevos productos de acuerdo con los procesos de I+D.
- Supervisar y mantener la planta piloto o el equipamiento del laboratorio.
- Estar al corriente de las diferentes tecnologías empleadas por las diferentes fábricas del Grupo GSH.

11.3 Cuadro de inversión y gasto de I+D

Se incluye a continuación un cuadro con la inversión y gastos de I+D+I en los tres últimos ejercicios de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN:

(en miles de euros)	2007	2006	2005
Personal	1.669	1.477	1.420
Viajes	92	99	110
Otros	145	155	313
Total	1.906	1.731	1.843

Durante el ejercicio 2008 las divisiones del Grupo GSH incurrieron en los siguientes gastos relacionados con I+D:

(en miles de euros)	31/04/2008
Número de Personas	82
Salarios	6.024
Otros	2.124
Total	8.148
Notas: Estos datos incluyen no sólo el desarrollo de nuevos producto, nuevos procesos y nuevas tecnologías, sino también la garantía de calidad y la seguridad alimentaria. Por otro lado, incluyen proyectos de I+D para nuevos productos así como para la mejora de productos existente, gastos técnicos para la solución de problema y reducciones de coste.	

11.4 Políticas de I+D tras la Fusión

El plan de I+D conjunto para CAMPOFRÍO FOOD, como entidad resultante de la Fusión entre CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN y GSH, se determinará previsiblemente durante el ejercicio 2009.

12. INFORMACIÓN SOBRE TENDENCIAS

12.1 Tendencias recientes más significativas de la producción, ventas e inventario, y costes y precios de venta desde el fin del ejercicio hasta la fecha del Documento de Registro

Véase el apartado 20.6 de la presente sección del Folleto. Véase asimismo la sección de Factores de Riesgo y específicamente el apartado referido a los riesgos por la situación económica general, del consumo y de los canales de distribución, así como el apartado 3.2 que muestra las cifras financieras más recientes disponibles. Por último, véase el apartado 3.2 de la sección V sobre evolución más reciente de la situación de financiación.

12.2 Información sobre cualquiera tendencia conocida, incertidumbres, demandas, compromisos o hechos que pudieran razonablemente tener una incidencia importante en las perspectivas del emisor, por lo menos para el actual ejercicio

No existen tendencias conocidas, incertidumbres, demandas, compromisos o hechos que pudieran tener una incidencia importante en las perspectivas del Emisor, aparte de lo que se describe en la sección II “Factores de Riesgo” del presente Folleto y en el apartado 20.8 siguiente relativo a litigios, así como aparte también de las sinergias que se deriven de la operación de fusión entre Grupo CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN y GSH. Esta operación de Fusión se ha planteado como una operación de creación de valor para las compañías que se fusionan y para sus accionistas, sobre todo en tres sentidos: aprovechamiento de la elevada complementariedad geográfica de ambos grupos, complementariedad también en el “*know how*” en las principales áreas como marketing o fabricación, con productos también altamente complementarios y la realización de sinergias. Dentro de los aspectos de complementariedad puede indicarse que CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN destaca especialmente en su estrategia comercial y la innovación de productos, estando su oferta de productos muy ligada a su cartera de marcas, mientras que GSH posee importantes fortalezas en cuanto a sus sistemas de producción, y su oferta de productos se caracteriza por el equilibrio entre sus marcas propias y la producción para marcas blancas. En relación con las sinergias, estas han sido estimadas con anterioridad a la operación en unos 40 millones de euros anuales a partir del año 2012, distribuidas entre diferentes áreas tales como:

- Abastecimiento: por acceso a mejores precios vía economías de escala y transferencia y puesta en común de las mejores prácticas.

- Producción: por racionalización de la presencia en Portugal e incremento de la utilización productiva en Europa.
- Costes generales: por fusión de los sistemas informáticos y eliminación de las acciones corporativas duplicadas.
- Comercial: por eliminación de las organizaciones comerciales duplicadas y captura de márgenes de distribuidores externos.
- Ingresos: por aprovechamiento de la presencia del Grupo para incrementar la cuota en otros mercados y por la transferencia de la compra de productos españoles terminados por parte de GSH dentro del propio Grupo CAMPOFRÍO FOOD.

Debe señalarse que de las sinergias estimadas, 36 millones de euros se estima que corresponderían a actividades relacionadas con los costes, y los 4 millones restantes con los ingresos.

13. PREVISIONES O ESTIMACIONES DE BENEFICIOS

El Grupo CAMPOFRÍO FOOD ha optado por no incluir previsiones o estimaciones sobre beneficios.

14. ÓRGANOS ADMINISTRATIVOS, DE GESTIÓN, DE SUPERVISIÓN Y ALTOS DIRECTIVOS

14.1 Nombre, dirección profesional y cargo en el emisor de los miembros de los órganos administrativo, de gestión o de supervisión y de cualquier alto directivo que sea pertinente para establecer que el emisor tiene las calificaciones y la experiencia apropiadas para gestionar las actividades del emisor, indicando las principales actividades que estas personas desarrollan al margen del emisor, si dichas actividades son significativas respecto a ese emisor

14.1.1 Nombre, dirección profesional, cargo y principales actividades de los miembros del Consejo de Administración:

El Protocolo de Fusión suscrito el 30 de junio de 2008 por CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN, GSH así como por accionistas y socios de referencia de ambas entidades, y que ha sido modificado y complementado con posterioridad por sendas adendas de 18 de septiembre y de 24 de octubre de 2008 (en lo sucesivo, en su versión actualmente vigente, el “**Protocolo de Fusión**”), contenía el compromiso de las partes al mismo de adoptar las medidas que fuesen necesarias para que la Junta General de la Sociedad que aprobase la Fusión aprobase asimismo, de conformidad con el artículo 238.1.h) de la LSA y con sujeción a la efectividad de la Fusión, el nombramiento de un nuevo Consejo de Administración integrado por nueve Consejeros, incluyendo 3 Consejeros independientes y 6 Consejeros dominicales, con la composición indicada en el Protocolo de Fusión.

Con fecha 24 de octubre de 2008, y sujeto a la efectividad de la Fusión, la Junta General Extraordinaria de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN acordó el nombramiento de los nuevos Consejeros de la Sociedad. En consecuencia, y habiendo sido cumplidas las previsiones contenidas en el Protocolo de Fusión, a la fecha del presente Folleto, los miembros del Consejo de Administración de CAMPOFRÍO FOOD son los que se detallan a continuación (incluyendo el reparto de cargos en el seno del Consejo, el carácter de dichos cargos y las direcciones profesionales de cada consejero).

Nombre	Dirección Profesional	Cargo	Tipología
Don Pedro Ballvé Lantero	Avda. de Europa, 24 - Parque empresarial La Moraleja, Alcobendas Madrid, 28108	Presidente	Ejecutivo (*)
Don Yiannis Petrides	Avda. de Europa, 24 - Parque empresarial La Moraleja, Alcobendas Madrid, 28108	Vicepresidente	Externo Independiente
Don Luis Serrano Martín	Avda. de Europa, 24 - Parque empresarial La Moraleja, Alcobendas Madrid, 28108	Vocal	Externo Dominical (**)
Don Juan José Guibelalde Iñurritegui	Avda. de Europa, 24 - Parque empresarial La Moraleja, Alcobendas Madrid, 28108	Vocal	Externo Independiente (***)
Don Guillermo de la Dehesa Romero	Avda. de Europa, 24 - Parque empresarial La Moraleja, Alcobendas Madrid, 28108	Vocal	Externo Independiente
Don Charles Larry Pope	Avda. de Europa, 24 - Parque empresarial La Moraleja, Alcobendas Madrid, 28108	Vocal	Externo Dominical (****)
Don Richard Jasper Poulson	Avda. de Europa, 24 - Parque empresarial La Moraleja, Alcobendas Madrid, 28108	Vocal	Externo Dominical (****)
Don Caleb Samuel Kramer	Avda. de Europa, 24 - Parque empresarial La Moraleja, Alcobendas Madrid, 28108	Vocal	Externo Dominical (*****)
Don Karim Michael Khairallah	Avda. de Europa, 24 - Parque empresarial La Moraleja, Alcobendas Madrid, 28108	Vocal	Externo Dominical (*****)
Don Alfredo Sanfeliz Mezquita	Avda. de Europa, 24 - Parque empresarial La Moraleja, Alcobendas Madrid, 28108	Secretario no Consejero	

(*) Según lo indicado en el Protocolo de Fusión, D. Pedro Ballvé ostenta la condición de Consejero Dominical a propuesta de los accionistas Carbal, S.A. (sociedad participada por D. Pedro José y D. Fernando Ballvé a partes iguales), Bitonce, S.L. (filial de Carbal, S.A.) y Betónica 95, S.L. (sociedad controlada por D. Pedro Ballvé). No obstante, al desempeñar dicho Consejero asimismo funciones de alta dirección, ostenta, de conformidad con lo previsto en el Código Unificado de Buen Gobierno, la condición de Ejecutivo a los efectos de lo previsto en dicho Código.

(**) D. Luis Serrano Martín, anteriormente Consejero Ejecutivo, tiene desde el 1 de enero de 2009 únicamente la consideración de Consejero Externo Dominical. Según lo indicado en el Protocolo de Fusión, D. Luis Serrano Martín ostenta la condición de Consejero Dominical a propuesta de los accionistas Cartera Nuvalia, S.L. (sociedad controlada por Inmo 3, S.L.) y Alina Corporate, S.L. (sociedad controlada por D. Luis Serrano).

(***) D. Juan José Guibelalde Iñurritegui reúne todos los requisitos de la definición de Consejero Independiente, establecida en el Código Unificado de Buen Gobierno de las sociedades cotizadas, desde el 1 de enero de 2009.

(****) D. Charles Larry Pope y D. Richard Jasper Poulson ostentan cada uno la condición de Consejero Dominical a propuesta de Smithfield.

(*****) D. Caleb Samuel Kramer ostenta la condición de Consejero Dominical a propuesta de OCM European Principal Opportunities Fund, L.P.

(*****) D. Karim Michael Khairallah ostenta la condición de Consejero Dominical a propuesta de OCM Opportunities Fund VI, L.P.

Datos sobre la preparación y experiencia pertinentes de gestión

A continuación se resume brevemente información sobre preparación académica y trayectoria profesional de los miembros de los órganos de administración, de gestión y de supervisión, y altos directivos (o sus representantes):

D. PEDRO JOSÉ BALLVÉ LANTERO (Madrid, 1953)

Licenciado en Derecho por la Universidad de Madrid.

En la actualidad ocupa el cargo de Presidente y Consejero Ejecutivo del Consejo de Administración de CAMPOFRÍO FOOD, de cuyo Consejo es miembro desde 1987.

Ocupa también el cargo de Presidente de Tele Pizza, S.A. y es miembro de los Consejos de Administración del Grupo Puig, S.A., de ING Direct y del Consejo Asesor de inversiones en el extranjero (Rusia)

D. LUIS SERRANO MARTÍN (Torrijos, Toledo, 1947)

Ingeniero Industrial que ocupa el cargo de Consejero del Consejo de Administración de CAMPOFRÍO FOOD, del que es miembro desde 2002.

Es Presidente de SEDA SOLUBLES, cargo que ostenta desde Abril de 1999; Consejero y miembro de la Comisión Ejecutiva de la CORPORACION EMPRESARIAL DE EXTREMADURA, desde 1993; Consejero del GRUPO LECHE PASCUAL, desde 2006; asesor externo del GRUPO DELAVIUDA, desde 2004; y es Presidente de Honor de la Asociación de la Empresa Familiar de Castilla- La Mancha, que fundó y puso en marcha en el año 2001.

Entre los años 1969 y 1983, trabajó en la Compañía Telefónica Nacional de España (actualmente denominada TELEFÓNICA), desempeñando diferentes responsabilidades, destacando entre ellas, las Jefaturas del Servicio Internacional y de los Sistemas del Servicio Marítimo.

En enero de 1984, ingresó en el GRUPO NAVIDUL para coordinar su expansión, la ampliación de sus instalaciones y la extensión de su red comercial. En 1991 el GRUPO NAVIDUL amplía su base accionarial a inversores externos y le nombra Consejero Delegado. En 1997 asume la Presidencia, una vez integrada en el Grupo las Empresas de INDUSTRIAS REVILLA. En junio de 2000, el GRUPO NAVIDUL acuerda su fusión con CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN, participando D. Luis Serrano activamente en las distintas etapas de la fusión.

D. JUAN JOSÉ GUIBELALDE IÑURRITEGUI (Legazpia, Guipúzcoa, 1942)

Nacido en Legazpia (Guipúzcoa), el 18 de Junio de 1942. Diplomado en PDG (1978/79 Barcelona) y PADE (1988/89 Madrid), por el Instituto de Estudios Superiores de la Empresa (I.E.S.E.), de la Universidad de Navarra. Su formación tanto académica como profesional, se inició en torno al sector papelero.

Ha desempeñado diferentes puestos directivos siendo Consejero Delegado de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN desde 1998 hasta 2003, Consejero – Director General de S. Torras Doménech, SA de Barcelona, entre 1981 y 1985, y Presidente de la Asociación Nacional del Sector Papelero (ASPAPEL) durante igual período, asimismo desde enero de 1985 hasta noviembre de 1998, fue Presidente de la Empresa Nacional de Celulosa, S.A. (ENCE).

Actualmente es Consejero del Consejo de Administración de CAMPOFRÍO FOOD, y, según lo anteriormente indicado, reunirá desde el 1 de enero de 2009 los requisitos de la definición de Consejero Independiente establecida en el Código Unificado de Buen Gobierno de las sociedades

cotizadas. Es también Presidente, no ejecutivo, de los Consejos de Administración de las sociedades participadas Navidul Extremadura, S.A. y Jamones Burgaleses, S.A.

Es también Presidente de AECOC, Asociación que agrupa a 24.000 empresas del sector Fabricación y Distribución de Gran Consumo de España.

Es miembro del Comité Organizador de “Alimentaria” (FIRA de Barcelona) y Presidente del salón INTERCARN de Alimentaria, Miembro del Consejo Asesor de “Mercapital” y de “DBP – Consultants”

Ha formado parte del Comité Directivo del Círculo de Empresarios y es miembro de otras diversas asociaciones empresariales y del sector consumo.

D. GUILLERMO DE LA DEHESA ROMERO (Madrid, 1941)

Licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid y Técnico Comercial del Estado.

Es Consejero Externo Independiente del Consejo de Administración de CAMPOFRÍO FOOD desde 1997.

Asimismo ocupa el cargo de Presidente del Consejo de Administración de AVIVA Corporación desde 2002, Vice Presidente de Goldman Sachs Europa desde 1988, es Consejero Independiente del Grupo Santander desde 2002 y Consejero Independiente de AVIVA Plc. en Londres desde 1999.

Entre otros cargos en la Administración Pública, ha sido Secretario General Técnico del Ministerio de Industria y Energía (1978-1980), Director de Gestión de Activos Exteriores y Relaciones Internacionales del Banco de España (1980-1982), Secretario General de Comercio, con rango de Subsecretario (1982-1986) y Secretario de Estado de Economía (1986-1988).

En el sector privado ha sido Consejero Delegado del Banco Pastor (1988-1995), Presidente de Gas Madrid (1988-1991) y Consejero Asesor de la Presidencia (1995-2002).

Adicionalmente es Consejero de las compañías: Pastor-Aliance, Ibersuizas, Hullas del Coto Cortés, Fondos Galicia, Plus Ultra y Tele Pizza.

D. YIANNIS PETRIDES (CHIPRE, 1958)

Licenciado en Ciencias Políticas y Económicas por la Universidad de Cambridge (1982). Master en Administración de Empresas (MBA) por la Universidad de Harvard (1984).

Es Consejero Externo Independiente del Consejo de Administración de CAMPOFRÍO FOOD y miembro del Consejo desde 2005.

Desempeña el cargo de Presidente de Europa del Grupo “Pepsi Bottling” desde el año 2000.

Ha trabajado en la Compañía Procter and Gamble en varios puestos de marketing durante los años 1984-1987. Se unió a PepsiCo en el año 1987 en la división de Oriente Medio ocupando varios puestos de marketing y franquicia.

En 1993 asumió el cargo de Presidente de Frito Lay Region para los Países Balcánicos y Grecia, trasladándose a España en el año 1995 como Presidente de la compañía de bebidas Pepsico España.

D. CHARLES LARRY POPE (VIRGINIA, EEUU, 1954)

En la actualidad desempeña el cargo de Presidente y Director General (CEO) de Smithfield, cargo que ostenta desde el año 2006.

Se unió a Smithfield Foods como gerente en 1989, alcanzando la vicepresidencia financiera en 1999. En el año 2000 fue nombrado Director Financiero de la compañía y elegido presidente y Director de Operaciones en 2001.

Antes de pasar a formar parte de equipo de gestión de Smithfield trabajó en la consultora Coopers & Lybrand.

D. RICHARD JASPER POULSON (CAROLINA DEL NORTE, EEUU, 1938)

En 1998 entró a formar parte de Smithfield con la finalidad de supervisar la actividad de fusiones y adquisiciones de la compañía. En la actualidad es Vicepresidente Ejecutivo de Smithfield.

Anteriormente, desempeño el cargo de Consejero Delegado del Grupo Appian, banco comercial y de inversión en Washington D.C. y París.

D. CALEB SAMUEL KRAMER (WASHINGTON, DC, EEUU, 1969)

Licenciado en Económicas por la Universidad de Virginia.

Ha trabajado en Archon Capital Partners entre 1994 y 1996 y previamente como asociado en el Departamento de Fusiones y Adquisiciones de Dillon Read and Co. y como analista en Merrill Lynch and Co.

Ha sido cofundador de la firma de inversión de capital riesgo Seneca Capital Partners LLC.

Se unió a Oaktree Management Capital LLC en 2000, donde en la actualidad desempeña el cargo de managing director en Londres.

D. KARIM MICHAEL KHAIRALLAH (GARE BHAMDOUN, LÍBANO, 1972)

Licenciado en Económicas por London School of Economics. Máster en Administración de Empresas (MBA) por INSEAD.

Ha trabajado como asociado en J.P. Morgan Capital, como analista en banca de inversión en Lehman Brothers International y como asociado senior en General Atlantic Partners.

Asimismo ha sido socio fundador de Solidus Partners, una firma de gestión de inversiones en Londres (Gran Bretaña).

Se unió a Oaktree Capital Management LLC en 2005 donde en la actualidad desempeña el cargo de managing director en Londres.

A continuación se detallan todas las empresas de las que los consejeros de CAMPOFRIO FOOD han sido miembros de su órgano de administración, de gestión o de supervisión, o socio directo, en los últimos cinco años, con excepción de (i) aquellas sociedades de carácter meramente patrimonial o familiar, (ii) paquetes accionariales de sociedades cotizadas que no tienen el carácter de participación significativa y (iii) cualesquiera otras que no tienen relevancia alguna a los efectos de la actividad de la Sociedad:

Nombre del Consejero	Denominación social de la entidad	Cargo	Estado
D. Karim Michael Khairallah	Stock Spirits Group Ltd	Consejero	Vigente
D. Karim Michael Khairallah	Ruby Acquisitions Limited	Consejero	Vigente
D. Karim Michael Khairallah	Solidus Partners LLP	Consejero	No vigente desde 2005
D. Caleb Samuel Kramer	Gehag GmbH	Consejero	Vigente
D. Caleb Samuel Kramer	Roncadin GmbH	Consejero	Vigente
D. Caleb Samuel Kramer	Roncadin Holdings SAS	Consejero	Vigente
D. Caleb Samuel Kramer	R&R Ice Cream Limited	Consejero	Vigente
D. Caleb Samuel Kramer	Ruby Acquisitions Limited	Consejero	Vigente
D. Charles Larry Pope	Smithfield Foods Inc.	Presidente	Vigente
D. Pedro Ballvé Lantero	Tele Pizza, S.A.	Presidente	Vigente
D. Pedro Ballvé Lantero	Instituto Sectorial de Promoción y Gestión de Empresas, S.A.	Consejero	Vigente
D. Pedro Ballvé Lantero	Desarrollo Ganadero Español, S.A.	Consejero	No vigente

14.1.2 Nombre, dirección profesional, cargo y principales actividades de los miembros de los órganos de gestión

La descripción de las funciones y los miembros del Comité de Auditoría y la Comisión de Nombramiento y Retribuciones, se encuentran detallados en el apartado 16.3 de la presente sección del Folleto.

14.1.3 Nombre, dirección profesional, cargo y principales actividades de los miembros de la Alta Dirección

Tras la designación de los miembros de la alta dirección llevada a cabo por el Consejo de Administración en su sesión celebrada el 16 de diciembre de 2008, el cuadro de altos directivos de CAMPOFRÍO FOOD a la fecha de verificación del presente Folleto, además de los miembros ejecutivos del órgano de administración mencionados anteriormente, es el que se refleja a continuación:

Nombre	Cargo
D. Pedro Ballvé Lantero	Presidente
D. Robert Alair Sharpe II	Director General
D. Alfredo Sanfeliz Mezquita / D. ^a Emmanuelle Bely	Directores de Secretaría General y Asesoría Jurídica
D. Eric Debarnot	Director de Desarrollo de Negocio y Clientes
D. ^a Martine Gerow	Directora Financiera y de Nuevas Tecnologías
D. Karl-Heinz Kiesel	Director de Operaciones y Calidad
D. Athos Maestri	Director de Oficina de Integración
D. Frédéric Sebban	Director de Compras
D. Fernando Valdés Bueno	Director de Campofrío España
D. Dirk Jacxsens	Director de Imperial Meat Products
D. Paulo Soares	Director de Industrias de Carnes Nobre
D. ^a Heleen van Benthem	Directora de Stegeman
D. Luc van Gorp	Director de Groupe Aoste
D. ^a Diana Walther	Directora de Aoste SB
D. Ovidiu Wenz	Director de Campofrío Rumanía

D. ROBERT A. SHARPE II

D. Robert A. Sharpe II ha sido nombrado para su posición actual después de completarse la Fusión. Anteriormente ha sido el Presidente y Director General de GROUPE SMITHFIELD desde su

formación en agosto de 2006. D Robert A. Sharpe II fue Presidente de Operaciones Internacionales en Smithfield Foods, Inc., uno de los dos socios *joint venture* de GSH, cargo que ocupó desde 2001. En dicho puesto, era responsable de las operaciones internacionales de Smithfield, donde supervisó el establecimiento de la *joint venture* china (Maverick Food), la recuperación de la *joint venture* mexicana (Norson), su inversión en España (CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN), el avance de su desarrollo en Polonia (Animex) que incluía la adquisición de Morliny, el establecimiento de Smithfield Global Products (que distribuye los productos de sus operaciones exteriores en EE.UU.) y de Smithfield Foods, Ltd. (que distribuye los productos de sus operaciones exteriores en el Reino Unido), la adquisición de Jean Caby en Francia y la adquisición de las operaciones de European Meats para Sara Lee Corporation.

Anteriormente a este cargo, D. Robert A. Sharpe II fue Vicepresidente de Operaciones de Fairchild Corporation y Vicepresidente Ejecutivo de su división de Fairchild Fasteners, donde co-lideró el desarrollo de dicha empresa como líder mundial en la fabricación de sujeciones aeroespaciales. Anteriormente a dichas responsabilidades, fue Vicepresidente de Desarrollo Corporativo en Smithfield Foods, Inc., donde trabajó estrechamente con su Presidente y Consejero Delegado desarrollando iniciativas de crecimiento externo e intereses de producción porcina. Anteriormente a su incorporación a Smithfield, el Sr. Sharpe fue Vicepresidente de Banca Corporativa en NationsBank Corporation.

D. Robert A. Sharpe II ha sido miembro de los Consejos de Administración de varias empresas públicas y filantrópicas y representaba a Smithfield Foods en el Consejo de Administración de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN.

D. Robert A. Sharpe obtuvo su Máster en Administración de Empresas por la Universidad de George Washington y es Licenciado en Economía por la Universidad de Michigan.

D. ALFREDO SANFELIZ MEZQUITA

D. Alfredo Sanfeliz ha sido nombrado para su posición actual después de completarse la Fusión. Anteriormente ha sido Secretario General y miembro del Comité Ejecutivo de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN.

Es licenciado en Derecho por la Universidad Autónoma de Madrid. Cursó un Programa de Dirección General (PDG) en el Instituto de Estudios Superiores de la Empresa (IESE) y un Programa de Alta Dirección de Empresas de la Cadena Agroalimentaria en el Instituto San Telmo de Sevilla.

Ha trabajado durante 9 años en el Despacho Melchor de las Heras, Abogados, de donde fue miembro asociado; con posterioridad, durante 5 años trabajó en un Despacho profesional de abogados, creado en unión de otros abogados, prestando asesoramiento general a empresas diversas e interviniendo en operaciones y transacciones empresariales de importancia.

En mayo de 2000, se incorpora a CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN como Secretario General, puesto que ocupa en la actualidad. Es miembro del Comité Ejecutivo de CAMPOFRÍO FOOD. Representante de la FIAB (Federación Española de Industrias de la Alimentación) en la Confederación Europea de Industrias Agroalimentarias (CIAA), ocupando el cargo de miembro del Consejo de Administración y del Comité Ejecutivo de éste último.

D.^a EMMANUELLE BELY

D.^a Emmanuelle Bely ha sido nombrada para su posición actual después de completarse la Fusión. Anteriormente, ha sido Directora de la Asesoría Jurídica de GROUPE SMITHFIELD, donde se incorporó en enero de 2007. Antes trabajó como abogada corporativa durante siete años con Freshfields Bruckhaus Deringer. Fue promocionada por Freshfields Bruckhaus Deringer como

Directora Jurídica provisional en 2006 para el departamento legal de la división de banca de inversión de Goldman Sachs, durante cinco meses y en 2004-2005 para CAT como Directora Jurídica provisional durante aproximadamente un año y medio.

D.^a Emmanuelle Bely comenzó su carrera como abogada corporativa en la firma legal francesa Gide Loyrette Nouel, donde estuvo tres años, y en Willkie Farr & Gallagher, donde estuvo otros tres años (dos años en París y uno en Nueva York).

Estudió Derecho en la Universidad de París II (*Maîtrise de Droit des Affaires et Fiscalité; Maîtrise de Carrières Judiciaires, DESS de Droit des Affaires et Fiscalité*) y fue admitida en el Colegio de Abogados de París en 1994. También se graduó en la *Ecole Supérieure des Sciences Economiques et Commerciales* (ESSEC) en 1991 y en la Universidad de Chicago (MBA) en 2005.

D. ERIC DEBARNOT

D. Eric Debarnot ha sido nombrado para su posición actual después de completarse la Fusión. Anteriormente ha sido Director de Desarrollo de Negocio y Clientes de GROUPE SMITHFIELD, donde se incorporó en abril de 2007. Antes trabajó con Glendinning, miembro del grupo WPP, como consultor principal y Director General para su filial del sur de Europa desde 2002. Durante el desempeño de su función en Glendinning, trabajó con varios clientes de primera categoría, tales como Nestlé, Mattel, BP, y Wrigley en los proyectos de creación de demanda y en asuntos relativos a la relación con los clientes.

Anteriormente, D. Eric Debarnot pasó 14 años en Mars Inc (hoy Masterfoods) donde adquirió una amplia experiencia en varias funciones (ingeniería industrial, sistemas, finanzas y finalmente, marketing y ventas), desempeñando su trabajo en varios países (Francia, Alemania, Reino Unido y Brasil). Su última función en Masterfoods fue de Director General en Brasil, donde dirigió una reestructuración completa de la polifacética empresa.

Comenzó su carrera como ingeniero de la construcción para Exxon antes de reorientar su carrera hacia la industria alimentaria.

D. Eric Debarnot obtuvo el título de Ingeniero en la *Ecole Centrale* de París.

D.^a MARTINE GEROW

D.^a Martine Gerow ha sido nombrada para su posición actual después de completarse la Fusión. Anteriormente ha sido Directora Financiera y de Nuevas Tecnologías de GROUPE SMITHFIELD, donde se incorporó en noviembre de 2007. D.^a Martine Gerow pasó 5 años en Groupe Danone como Controladora Financiera del grupo y Directora Financiera para la división de bebidas.

Trabajó 13 años en PepsiCo en los Estados Unidos y en Europa ocupando varios cargos relacionados con las finanzas y la estrategia.

D.^a Martine Gerow comenzó su carrera en Boston Consulting Group.

D.^a Martine Gerow se graduó en HEC y tiene un MBA de la Columbia Business School

D. KARL HEINZ KIESEL

D. Karl-Heinz Kiesel ha sido nombrado para su posición actual después de completarse la Fusión. Anteriormente ha sido Director de Operaciones de GROUPE SMITHFIELD, donde se incorporó en junio de 2007. Antes de incorporarse a GSH, D. Karl-Heinz Kiesel trabajó en Südfleisch (Vion Group), uno de los productores cárnicos más grandes de Europa, donde ocupó el cargo de Presidente.

Anteriormente, D. Karl-Heinz Kiesel pasó más de 10 años en Herta (Nestlé Group), uno de líderes europeos en procesamiento de carne, donde ocupó varios cargos (Investigación y Desarrollo, Responsable de Planta) antes de ser nombrado Vicepresidente de Operaciones en 1993 y Director Ejecutivo de Herta Alemania en 1996.

D. Karl-Heinz Kiesel obtuvo el título de Ingeniero en tecnología alimentaria por la Universidad de Stuttgart Hohenheim.

D. ATHOS MAESTRI

D. Athos Maestri ha sido nombrado para su posición actual en septiembre de 2008, antes de completarse la Fusión. Como Director de la Oficina de Integración, Athos Maestri tiene la principal responsabilidad de supervisar la integración de las dos empresas. Actualmente también es el Director General de Al Ponte, la sucursal Italiana de Groupe Aoste, desde 1999. Trabaja en Groupe Aoste desde 1995 y ha ocupado diversas posiciones, como Marketing Manager y Director de Exportación.

D. Athos Maestri es Licenciado en Administración de Empresas, en la Universidad de Parma - Italia.

D. FRÉDÉRIC SEBBAN

D. Frédéric Sebban ha sido nombrado para su posición actual después de completarse la Fusión. Anteriormente ha sido Director de Compras de GSH, donde se incorporó en enero de 2007. Frédéric fue Vicepresidente de Recursos Globales en la división Alstom Power Hydro, gestionando la obtención de 800 ME con 200 compradores por todo el mundo.

Antes de desempeñar ese cargo, D. Frédéric Sebban trabajó para Renault, donde dirigió la comercialización de Avantime and Espace III como Director de Mejoras en Matra Automotive.

En 1997, se incorporó al equipo de GE 6 Sigma y ocupó el cargo de Director de Mejora Continua (MBB) en Europa dentro de la división de GE Plastics ABS.

D. Frédéric Sebban comenzó su carrera en GE Plastics Group como Ingeniero de Producción; después desempeñó varias tareas como Responsable de Producción y Responsable de Planta en varios países (Reino Unido, EEUU, Holanda y Francia).

D. Frédéric Sebban obtuvo el título de Ingeniero Mecánico en la London Polytechnic School y tiene un Máster en Ciencias por la Universidad Tecnológica de Cambridge y un título en Gestión Empresarial.

D. FERNANDO VALDÉS BUENO

D. Fernando Valdés ocupa la Dirección General de Iberia desde enero de 2006, año en el que entró en CAMPOFRIO ALIMENTACIÓN.

En la actualidad es Presidente de la Asociación Española de Anunciantes, miembro del Consejo Asesor de Marketing de la Escuela de Negocios ESADE, y miembro del Consejo Asesor de RTVE, en representación de la AEA.

Trabajó durante 19 años en Unilever, ocupando varios puestos, como Assistant Manager, Brand Manager, Trade Marketing Manager, Jefe Nacional de Ventas, Director de Ventas, y Dirección General en áreas de Cuidado Personal y Cuidado del Hogar (marcas como Skip, Mimosin, Rexona, Axe, Dove, Signal, Ponds, Lux, ...). En estos 19 años, estuvo 2 trabajando en Carbonell como Subdirector de Marketing, para regresar de nuevo a Unilever.

Es licenciado en Ciencias Químicas por la Universidad Complutense de Madrid. Realizó un programa en la USC (Universidad del Sur de California) sobre Retail Management y un Senior Executive Program en la Universidad de Stanford en California (EE.UU.).

D. DIRK JACXSENS

Antes de incorporarse a Imperial Meat Products, D. Dirk Jacxsens ha ocupado el puesto de Presidente de Leonidas Fresh Belgian Chocolates, donde ha dirigido una importante modernización de la franquicia de Leonidas. Antes de incorporarse a Leonidas en 2004, trabajó durante 3 años como Director de Estrategia Mundial Corporativa en Dow Corning Inc. Midland, MI (EEUU), líder mundial en la producción de especialidades químicas.

Desde 1991 hasta 2000, D. Dirk Jacxsens trabajó en Corona – Lotus Bélgica, una empresa familiar internacional, líder del mercado en el sector de la repostería (ahora Lotus Bakeries), donde ocupó varios cargos de Marketing y Ventas, desde Responsable de Marketing hasta Director Corporativo de Marketing y Ventas Internacionales.

Desde 1987 hasta 1991, D. Dirk Jacxsens ocupó el puesto de Director de Servicios de Comunicación de Marketing en la agencia de publicidad Vandekerkhove & Co, tras comenzar su carrera como ingeniero civil en la Fundación King Boudewijn.

D. Dirk Jacxsens es ingeniero civil y arquitecto, titulado por la Universidad de Ghent.

D. PAULO SOARES

D. Paulo Soares se incorporó a Nobre en 1997 como Director Financiero antes de ser nombrado Presidente de la empresa en 1999.

D. Paulo Soares había trabajado previamente 6 años como consultor para Arthur Andersen en Lisboa y 3 años en Rieter Automotive Systems, un fabricante suizo de componentes para la industria automovilística como Director Administrativo y Financiero.

D. Paulo Soares obtuvo el título de Administración de Empresa en el ISCTE – Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa, en Lisboa.

D. Paulo Soares es Miembro del Consejo de la Asociación Portuguesa de Preparados Cárnicos y de la Asociación de Marcas Portuguesas.

D.^a HELEEN VAN BENTHEM

Antes de incorporarse a Stegeman, D.^a Heleen Van Benthem ha participado en las operaciones holandesas de Masterfoods, donde ha ocupado el cargo de Directora de Ventas en Snackfood Holanda, Vicepresidenta de Relaciones con los Clientes, responsable de productos como chocolate, galletas, helado y comida para mascotas y Vicepresidenta de Marketing Comercial de Snackfood y Petcare

D. LUC VAN GORP

Previamente, D. Luc Van Gorp ocupó el cargo de Director Comercial en Imperial Meat Products.

Pasó los primeros 9 años de su carrera en varios cargos relacionados con las ventas en la industria alimentaria, en Campbell's Soup Company, United Distillers, Bélgica, Tropicana Europa y McCain Foods.

D. Luc Van Gorp es miembro del Consejo de la federación francesa de comercio de preparados cárnicos.

Se graduó en Economía Empresarial en la Antwerp University y ha participado en Programas de Máster en Marketing y Comunicación en EHSAL Bruselas y en HIBO, Gante.

D.^a DIANA WALTHER

D.^a Diana Walther se incorpora a CAMPOFRIO FOOD como Directora General de AOSTE SB Alemania en enero de 2009. Antes de su nueva misión dentro del grupo, fue Directora Comercial de la empresa cervecera alemana Diageo como responsable de marcas como Guinness y Kilkenny. D.^a Diana Walther comenzó su carrera en 1994 en Procter & Gamble como Representante de Ventas en la división de lavandería, limpieza, papel y bebidas sin alcohol. Su último puesto para P & G fue Responsable de Cuenta en la división de bebidas sin alcohol.

Se graduó en Economía Empresarial en Handelshochschule en Leipzig.

D. OVIDIO WENCZ

Antes de incorporarse a Tabco-Campofrío como Director General en 2001, D. Ovidiu Wencz trabajó para Relad-Holding donde ocupó varios cargos desde Director Comercial hasta Vicepresidente.

Desde 1992 hasta 1995, Ovidiu Wencz trabajó en varias agencias de publicidad ocupándose de importantes clientes en Rumanía y de los proyectos de McCann Ericsson Europa. Después de esto, se incorporó a una importante empresa holandesa de distribución minorista / mayorista de bienes de consumo de primeras marcas como Director Comercial.

Se graduó en la Academy of Economic Studies, en Bucarest y realizó estudios de postgrado en Marketing en la Universidad de Kingston (Reino Unido).

14.1.4 Relaciones familiares entre las personas identificadas en el apartado 14.1

De acuerdo con la definición de “familiares próximos” prevista en la normativa aplicable sobre operaciones vinculadas (Orden EHA/3050/2004, de 15 de septiembre), en cuya virtud estas relaciones se limitan estrictamente a (i) el cónyuge o la persona con análoga relación de afectividad, (ii) ascendientes, descendientes y hermanos, así como los respectivos cónyuges o personas con análoga relación de afectividad y (iii) ascendientes, descendientes y hermanos del cónyuge o de la persona con análoga relación de afectividad, entre las personas identificadas en el apartado 14.1 de la presente sección del Folleto, no existe ninguna relación de carácter familiar.

14.1.5 Condenas, sanciones o situaciones concursales durante los últimos cinco años anteriores a la fecha del Documento de Registro de las personas identificadas en el apartado 14.1

De acuerdo con la información suministrada a la Sociedad por cada Consejero y alto directivo, se hace constar que ninguno de los Consejeros o altos directivos de la Sociedad mencionados en el presente apartado 14.1 (i) ha sido condenado en relación con delitos de fraude; (ii) ha sido miembro del órgano de administración, de gestión o de supervisión, ni de la alta dirección de entidades que hubieran sido objeto de quiebra, suspensión de pagos u otro procedimiento concursal, salvo por lo que se refiere a la entidad Desarrollo Ganadero Español, S.A., actualmente en concurso de acreedores, en la cual D. Pedro Ballvé Lantero ocupó, con anterioridad a la declaración de concurso, el cargo de Consejero; ni (iii) ha sido condenado en procedimiento penal o sancionado por parte de autoridades estatutarias o reguladoras (incluidos los organismos profesionales designados) ni descalificado en ocasión alguna por un tribunal por su actuación como miembro de los órganos de administración, de gestión o de supervisión del Emisor, o por su actuación en la gestión de los asuntos del Emisor.

14.2 Conflictos de intereses de los órganos administrativo, de gestión y de supervisión, y altos directivos

14.2.1 Conflictos de interés

CAMPOFRÍO FOOD se ha dotado de normas específicas relativas a la regulación de situaciones de conflictos de interés que pudiesen afectar a cualquier Consejero o directivo de la Sociedad.

En primer lugar, el “Código de Ética” del Grupo CAMPOFRÍO FOOD, aprobado por el Consejo de Administración el 20 de febrero de 2007, y cuyo ámbito de aplicación incluye, entre otros, a los Consejeros y directivos de CAMPOFRÍO FOOD, establece en su artículo 6.4 lo siguiente:

“Se reconoce y acepta para los consejeros, directivos y empleados la posibilidad de participación en actividades empresariales diferentes a las del Grupo Campofrío, siempre que esto no entre en confrontación con los intereses del Grupo. Los consejeros, directivos y empleados no podrán trabajar, no obstante, por cuenta propia o ajena para empresas que puedan competir directa o indirectamente con el Grupo. Todos los consejeros, directivos y empleados, en el desempeño de sus funciones, decisiones y actuaciones deben dar preferencia a los intereses del Grupo frente a sus intereses personales o de terceros. Asimismo, se abstendrán de influir o tomar decisiones de financiación o transacciones relacionadas con terceros con los que pudieran estar vinculados ellos mismos o alguien con un nivel de parentesco cercano.

Los consejeros, directivos y empleados, así como cualquier tercero vinculado a los mismos no obtendrán beneficio de una situación u oportunidad empresarial relacionada con el negocio del Grupo Campofrío, habiendo sido obtenidas en el transcurso de su actuación como consejeros, directivos o empleados. No recibirán préstamos o garantías frente a obligaciones como consecuencia de su posición en el Grupo.

Cualquier situación de potencial conflicto de interés percibida por un consejero, directivo o empleado deberá ser comunicada al Comité de Ética Corporativa, que emitirá una opinión vinculante sobre las acciones encaminadas a la resolución de dicho conflicto”.

Por lo que se refiere específicamente a los miembros del Consejo de Administración de CAMPOFRÍO FOOD, las operaciones en las que puede existir un potencial conflicto de interés son analizadas por el Consejo de Administración previo examen por el Comité de Auditoría, con abstención del administrador afectado. En caso de ser preciso el establecimiento de medidas tendentes a salvaguardar cualquier riesgo de conflicto, es cometido del Comité de Auditoría establecer o proponer al Consejo de Administración el establecimiento de las mismas.

Asimismo, el artículo 31 del Reglamento del Consejo de CAMPOFRÍO FOOD establece que, en cumplimiento del deber de lealtad al que se halla sujeto, cada Consejero deberá evitar las situaciones de conflicto de intereses entre (i) él mismo y/o personas o sociedades a él vinculadas, incluyendo a estos efectos a la sociedad que le haya designado como su representante en el Consejo, y (ii) CAMPOFRÍO FOOD, comunicando en todo caso su existencia, de no ser evitables, al Consejo de Administración.

Igualmente, el referido artículo 31 del Reglamento del Consejo establece que un Consejero afectado por una situación de conflicto de intereses deberá abstenerse de asistir e intervenir en las deliberaciones que afecten a asuntos en los que se halle interesado personalmente. Por último, tal Consejero no podrá realizar directa o indirectamente transacciones profesionales o comerciales con CAMPOFRÍO FOOD a no ser que informe anticipadamente de la situación de conflicto de intereses, y el Consejo apruebe la transacción.

Adicionalmente a lo anterior, el artículo 39 del mencionado Reglamento del Consejo establece que los Consejeros deberán abstenerse de intervenir en aquellas deliberaciones y votaciones que traten acerca de cuestiones en las que tengan un interés particular.

Esta regulación se completa con lo dispuesto en el artículo 24 de los Estatutos Sociales de CAMPOFRÍO FOOD, en cuya virtud el Consejo deberá aprobar las operaciones que la Sociedad realice con Consejeros, accionistas significativos o representados en el Consejo, o con personas a ellos vinculados, salvo que dichas operaciones cumplan con las siguientes condiciones: (i) que se realicen en virtud de contratos estandarizados y que se apliquen en masa a muchos clientes, (ii) que se realicen a precios establecidos con carácter general por quien actúe como administrador y (iii) que su cuantía no supere el 1% de los ingresos anuales de CAMPOFRÍO FOOD, todo ello sin perjuicio de las competencias propias del Comité de Auditoría y de los deberes en materia de conflicto de intereses de los administradores establecidos en la LSA.

A continuación se detallan las participaciones de los Consejeros actuales de CAMPOFRÍO FOOD en el capital de entidades que tengan el mismo, análogo o complementario género de actividad del que constituya el objeto social, tanto de CAMPOFRÍO FOOD como de su grupo, así como los cargos o funciones que aquellos ejercen en dichas entidades, según la información de que dispone CAMPOFRÍO FOOD a la fecha del Folleto, a partir de las comunicaciones realizadas por los Consejeros en cumplimiento del artículo 127 *ter* de la LSA:

Nombre del Consejero	Denominación de la sociedad	% participación	Cargo o funciones
D. Pedro José Ballvé	Tele Pizza, S.A.	22,50%	Presidente del Consejo
D. Pedro José Ballvé	Desarrollo Ganadero Español, S.A.	38,17%	N/A
D. Luis Serrano Martín	Agroibéricos Deraza, S.L.	Inferior al 5%	N/A
D. Luis Serrano Martín	Casa del Armiño, S.A.	Inferior al 5%	N/A
D. Charles Larry Pope	Smithfield Foods, Inc.	0,23%	Consejero Delegado
D. Richard Jasper Poulson	Smithfield Foods, Inc.	0,01%	Vicepresidente ejecutivo

Por último, se hace constar que los siguientes miembros del actual Consejo de Administración se han encontrado a lo largo del ejercicio 2007 en alguna situación de conflicto de interés:

Nombre o denominación social del Consejero	Descripción de la situación de conflicto de interés
D. Pedro José Ballvé Lantero	Relaciones comerciales con DEGESA, sociedad participada indirectamente al 38,17%.
D. Pedro José Ballvé Lantero	Relaciones comerciales con TELE PIZZA, S.A., en la que D. Pedro José Ballvé es Presidente.
D. Luis Serrano Martín	Relaciones comerciales tanto de CAMPOFRÍO FOOD como de LA MONTANERA, S.A. (sociedad del Grupo CAMPOFRÍO FOOD) con AGROIBERICOS DERAZA, sociedad controlada por un hermano del cónyuge de D. Luis Serrano y cuya participación indirecta asciende a 1,286 %.
D. Luis Serrano Martín	Relaciones comerciales con SEDA SOLUBLES, S.A., sociedad participada indirectamente al 29,218 %.
D. Luis Serrano Martín	Relaciones comerciales con CASA DEL ARMIÑO, sociedad controlada por un hermano del cónyuge de D. Luis Serrano y cuya participación indirecta asciende a 0,489 %.
D. Luis Serrano Martín	Relaciones comerciales con ALINA CORPORATE, S.L., sociedad participada directamente en un 41,80 %.

Asimismo, se hace constar, en relación con el Proyecto de Fusión de las entidades CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN y GSH, que (i) el Consejero de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN D. Guillermo de la Dehesa suscribió dicho Proyecto a efectos de lo previsto en el artículo 234.1 de la LSA, si bien el Sr. de la Dehesa se abstuvo de intervenir en la adopción de dicho acuerdo, al haber comunicado a la Sociedad estar incurso en situación de conflicto de intereses, de conformidad con el artículo 127 ter de la LSA, al ostentar la condición de asesor de la entidad Goldman Sachs Internacional, que ha emitido la *fairness opinion* a la que se hace referencia en el apartado 23.1. de la presente sección del Folleto, y (ii) que el Consejero de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN, D. Robert Sharpe, que no suscribió el referido Proyecto de Fusión por encontrarse ausente, no intervino en la adopción de dicho acuerdo al haber comunicado previamente a la Sociedad estar incurso en situación de conflicto de intereses, de conformidad con el referido artículo 127 ter, derivado de su condición de alto directivo de GSH.

Por lo que se refiere al Grupo GSH el Consejo de Administración, en su reunión de 26 de julio de 2007, aprobó el “Código de Conducta y Ética en el Negocio”, en el que se incluían las prácticas y políticas relacionadas con el cumplimiento de la ley y la ética del negocio. El código aprobado, ha sido aplicable tanto para Groupe Smithfield, S.L. (actualmente denominada Campofrío Food Group Holding, S.L.) como para cualquiera de sus filiales o *joint ventures* en las que Groupe Smithfield, S.L. (actualmente denominada Campofrío Food Group Holding, S.L.) tenga un interés mayoritario y/o la gestión administrativa, incluidos todos los empleados, gerentes y administradores de dichas sociedades.

El apartado 1.2 del “Código de Conducta y Ética en el Negocio” establece lo siguiente:

“... En el caso de que Groupe Smithfield considere que un potencial conflicto de intereses podría afectar al desarrollo de las funciones de uno de sus empleados, Groupe Smithfield podrá tomar las acciones que estime oportunas para eliminar dicho conflicto. Entre las acciones que se podrían llevar a cabo se incluyen, pero no se limitan a, requerir al empleado que desinvierta la inversión realizada o que ponga fin a la relación con el consumidor, competidor o proveedor, reasignación de tareas y responsabilidades, o solicitar al empleado que evite intervenir en la toma de decisiones relacionadas con determinados asuntos.

Si se dan las circunstancias que pueden derivar en un potencial o real conflicto de intereses, aquella persona que tenga conocimiento de tal circunstancia deberá ponerlo en conocimiento de las personas indicadas en el apartado 5.2 del Código con el fin de obtener una aprobación previa a la realización de la conducta en cuestión”.

Previsiones contenidas en el Protocolo de Fusión en relación con las oportunidades de negocio:

El Protocolo de Fusión, suscrito el 30 de junio de 2008 por CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN, GSH, determinados accionistas de referencia de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN y la entidad Smithfield establece en su cláusula 6.3.2 que, en caso de que Smithfield, o una compañía controlada por Smithfield, tenga conocimiento de una oportunidad de negocio consistente en adquirir, financiar o invertir en alguna actividad en el sector de los elaborados cárnicos en los actuales Estados miembros de la Unión Europea (UE 27) (excluyendo Polonia y Rumanía) (en adelante, la “**Oportunidad de Negocio**”), Smithfield deberá, en la medida que esté permitido por la legislación aplicable, notificar a CAMPOFRÍO FOOD dicha Oportunidad de Negocio. Smithfield podrá continuar con la Oportunidad de Negocio cuando: (i) el Consejo de Administración de CAMPOFRÍO FOOD la haya rechazado; o (ii) hayan transcurrido 21 días naturales desde la fecha en la que CAMPOFRÍO FOOD haya recibido la notificación y el Consejo de Administración no haya manifestado su intención de llevar a cabo dicha Oportunidad de Negocio, si ello es anterior.

14.2.2 Cualquier acuerdo o entendimiento con accionistas importantes, clientes, proveedores u otros, en virtud de los cuales cualquier persona mencionada en el punto 14.1 hubiera sido designada miembro de los órganos administrativo, de gestión o de supervisión, o alto directivo

CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN no ha tenido constancia de ningún acuerdo o entendimiento con accionistas importantes, clientes, proveedores u otros, en virtud de los cuales cualquier persona mencionada en el apartado 14.1 anterior hubiera sido designada miembro de los órganos administrativo, de gestión o de supervisión, o alto directivo.

Lo anterior se entiende sin perjuicio de los compromisos relativos a la composición del órgano de administración y del equipo directivo de la Sociedad contenidos en el Protocolo de Fusión, y que han quedado detallados en los apartados 14.1.1 y 14.1.3 anteriores.

14.2.3 Datos de toda restricción acordada por las personas mencionadas en el punto 14.1 sobre la disposición en determinado período de tiempo de su participación en los valores del emisor

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 5 del Reglamento Interno de Conducta en materias relacionadas con el mercado de valores de CAMPOFRÍO FOOD, los administradores y directivos del Grupo CAMPOFRÍO FOOD no podrán preparar o realizar cualquier tipo de operación sobre los valores emitidos por CAMPOFRÍO FOOD y/o las entidades del Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión que se encuentren admitidos a negociación en Bolsa o en mercados secundarios organizados cuando dispongan de información privilegiada que se refiera, directa o indirectamente, a dichos valores, a instrumentos financieros sobre los mismos, o a su Emisor.

Con excepción de lo anterior, la Sociedad no tiene conocimiento de la existencia de restricciones acordadas por las personas mencionadas en el apartado 14.1 anterior sobre la disposición en determinado período de tiempo de su participación en los valores de CAMPOFRÍO FOOD.

En todo caso, y según lo indicado en el apartado 10.4 anterior, se hace constar que el Contrato de Emisión de Bonos establece que, si en el plazo de 18 meses desde la efectividad de la Fusión entre CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN y GSH, la “Familia Ballvé” (definida en dicho contrato como D. Fernando Ballvé, D. Pedro Ballvé y cualquier compañía controlada por estos) fuese titular de menos de 10.100.000 acciones de la Sociedad, se deberá ofrecer a cada bonista la posibilidad de un repago anticipado de sus respectivos bonos, por un importe, respecto de cada bono, equivalente a la cantidad de principal pendiente junto con los intereses devengados hasta la fecha. En todo caso, se hace constar que la Familia Ballvé no ha asumido ninguna obligación ni compromiso que pudiese conllevar una limitación o una restricción en relación con la disponibilidad de las acciones de CAMPOFRÍO FOOD de su titularidad, ni asume ni ha asumido responsabilidad alguna en relación con cualquier consecuencia que pudiera derivarse de lo anterior.

15. REMUNERACIÓN Y BENEFICIOS

15.1 Remuneración de los miembros del Consejo de Administración y altos Directivos de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN

15.1.1 Consejeros

De acuerdo con lo establecido en el artículo 25 de los Estatutos Sociales, el cargo de Consejero será retribuido, consistiendo dicha retribución en una cantidad anual fija determinada cada año por el propio Consejo de Administración. Dicha cantidad no podrá ser superior a la cantidad máxima anual que tenga establecida la Junta General, que se ha establecido en un máximo de 1 millón de euros en la última Junta General de la Sociedad de fecha 19 de junio de 2007, sin que lo anterior impida ni limite cualquier otra remuneración que la Sociedad acuerde con sus Consejeros en el

ámbito de una relación laboral o por la prestación de servicios profesionales concretos, de conformidad con lo previsto en el mencionado artículo estatutario.

El artículo 27. 2 del Reglamento del Consejo de Administración procurará que la retribución de los Consejeros sea moderada en función de las exigencias del mercado conforme a los Estatutos Sociales, y que sea adecuada en su naturaleza y criterios a los fines de la Sociedad y a las funciones atribuidas al Consejo y a cada una de las distintas categorías de Consejeros a las que hace referencia el Reglamento y, en particular, procurará que la remuneración de los Consejeros externos sea la necesaria para retribuir su cualificación, pero no tan elevada como para comprometer su independencia, que las remuneraciones relacionadas con los resultados de la sociedad tomen en cuenta las eventuales salvedades que consten en el informe del auditor externo y minoren dichos resultados y, en caso de retribuciones variables se tomen las cautelas necesarias para asegurar que las retribuciones guardan relación con el desarrollo profesional de sus beneficios y no derivan de la evolución general de los mercados.

El Consejo procurará que la retribución de los Consejeros se rija en todo momento por las normas y criterios en materia de información y transparencia que resulten de aplicación.

Asimismo, los Consejeros podrán recibir como retribución, con carácter acumulativo respecto de lo dispuesto en el párrafo primero, la entrega de acciones o de derechos de opción sobre las mismas o que estén referenciadas al valor de las acciones, cuya aprobación requerirá el correspondiente acuerdo de la Junta General de Accionistas.

La remuneración agregada de los miembros del Consejo de Administración devengada durante el ejercicio 2007 y durante el periodo de enero a septiembre de 2008, sin tener en cuenta el incentivo específico que se describe en el apartado 15.1.2 siguiente, ha sido la siguiente (véase asimismo lo indicado en el primer párrafo del apartado 15.1.2 siguiente):

Concepto retributivo	Ene-Sep 2008 (en miles de euros)	2007 (en miles de euros)
Retribución fija	823	1.054
Retribución variable	585	392
Dietas	612	578
Atenciones Estatutarias	0	0
Opciones sobre acciones y/u otros instrumentos financieros	0	0
Otros	0	0
Total	2.020	2.024

Otros Beneficios	Ene-Sep 2008 (en miles de euros)	2007 (en miles de euros)
Anticipos	0	0
Créditos concedidos	0	0
Fondos y Planes de Pensiones: aportaciones	0	0
Fondos y Planes de Pensiones: obligaciones contraídas	0	0
Primas de seguros de vida	5	7
Garantías constituidas por la sociedad a favor de los consejeros	0	0
Total	5	7

Por la pertenencia de los consejeros de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN a otros consejos de administración y/o a la alta dirección de sociedades del Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión, éstos no han recibido remuneración alguna.

Remuneración total por tipología de consejero (en miles de euros):

Tipología consejeros	2007		Ene-Sep 2008	
	Por sociedad	Por grupo	Por sociedad	Por grupo
Ejecutivos	1.582	0	1.544	0
Externos Dominicales	238	0	272	0
Externos Independientes	136	0	136	0
Otros Externos	68	0	68	0
Total	2.024	0	2.020	0

Por lo que se refiere a los miembros del Consejo de Administración de GSH, hay que señalar que no se les paga remuneración alguna.

15.1.2 Altos Directivos

La remuneración total pagada a los miembros de la alta dirección de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN a 31 de diciembre de 2007 ascendió a la cantidad de 3.032 miles de euros. Dicho importe incluye los salarios de las personas que a dicha fecha ocupaban los cargos de Presidente y Vicepresidente de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN y que, a su vez, son miembros del Consejo de Administración, por lo que dichos salarios han sido incluidos también en la tabla de remuneración de Consejeros del apartado 15.1.1 anterior. El desglose de las remuneraciones de la alta dirección es el siguiente:

Concepto retributivo	(en miles de euros)
Retribución fija	2.250
Retribución variable	782
Total	3.032

Los importes de las remuneraciones pagadas a la alta dirección de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN en el periodo de enero a septiembre de 2008, sin tenerse en cuenta el incentivo específico que se describe en los párrafos posteriores, son como sigue:

Concepto retributivo	(en miles de euros)
Retribución fija	2.123
Retribución variable	1.152
Total	3.275

La remuneración y prestaciones totales pagadas a los seis miembros de la alta dirección de GSH ascendió a 2.814 miles de euros en el ejercicio económico 2008 (2007: 1.770 miles de euros).

Concepto retributivo	(en miles de euros)
Retribución fija	2.079
Retribución variable	615
Otros	120
Total	2.814

Con fecha 18 de septiembre de 2008 y como consecuencia de la consecución durante el tercer trimestre de 2008 de determinados parámetros, en el Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión se ha aprobado por parte del Consejo de Administración de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN, la liquidación de Plan 2006-2008 de Remuneración a Medio Plazo de Directivos en sus distintas vertientes. Como consecuencia de dicha liquidación, el Grupo CAMPOFRÍO FOOD registrará un pasivo a favor de sus beneficiarios por importe de 4.956 miles de euros, de los que 2.887 miles de euros corresponden a miembros de la alta dirección y 2.069 miles de euros corresponden a consejeros. Este importe no ha sido ajustado en los estados financieros pro forma, por no tener relación directa con la transacción.

Por su parte, y de conformidad con lo indicado en la Información Pro Forma, el Consejo de Administración de GSH aprobó el 30 de julio de 2008 la cancelación sin coste del plan de incentivos a largo plazo de su personal directivo y conceder un incentivo excepcional al personal directivo, cuyo pago se sujeta a la culminación del proceso de Fusión, a fin de retener al personal directivo clave. En consecuencia se ha revertido la provisión existente por importe de 3,6 millones de euros y se ha contabilizado una provisión de 5,8 millones de euros, todo ello registrado en el balance de situación pro forma. El importe neto resultante de la provisión ha sido contabilizado como un incremento del fondo de comercio.

Por último, se hace constar que las remuneraciones de directivos indicadas con anterioridad hacen referencia a los equipos directivos de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN y GSH existentes con anterioridad a la Fusión, y no al equipo directivo de la actual CAMPOFRÍO FOOD. Por encontrarse en curso el proceso de integración de las organizaciones, no se dispone de una estimación de los salarios de la alta dirección correspondientes al ejercicio 2009.

15.2 Importes totales ahorrados o acumulados por el emisor o sus filiales para prestaciones de pensión, jubilación o similares. Prestaciones post-empleo y otros beneficios sociales

Por parte del Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión no existen importes en relación con lo anterior. En todo caso, se hace constar la remuneración, durante el ejercicio 2007, de 7.000 euros en concepto de primas de seguros de vida, según se ha hecho constar en el apartado 15.1.1 anterior. Por su parte, y como se indica en el apartado 17.1.3 siguiente, el Grupo GSH financia una serie de planes de pensiones para empleados en Holanda, Francia y Bélgica, sin que exista un fondo específico e independiente para los altos directivos. Las aportaciones a los planes están basadas fundamentalmente en los años de servicio y los niveles de compensación. Adicionalmente, el Grupo GSH también ofrece beneficios por prejubilación en Bélgica y Francia y compensaciones por jubilación en Holanda y Francia. Los consejeros del Grupo GSH no reciben ningún beneficio o prestación por jubilación o prejubilación. A 30 de abril de 2008, los importes totales netos reconocidos del Grupo GSH por obligaciones relativas a pensiones era de 15,9 millones de euros.

16. PRÁCTICAS DE GESTIÓN

16.1 Fecha de expiración del actual mandato de los miembros del Consejo de Administración y período durante el cual la persona ha desempeñado servicios en ese cargo

A la fecha del presente Folleto el Consejo de Administración de CAMPOFRÍO FOOD tiene la siguiente composición:

Consejero	Nombramiento (*)	Vencimiento
D. Pedro Ballvé Lantero	24.10.08	24.10.13
D. Luis Serrano Martín	24.10.08	24.10.13
D. Juan José Guibelalde Iñurritegui	24.10.08	24.10.13
D. Guillermo de la Dehesa Romero	24.10.08	24.10.13
D. Yiannis Petrides	24.10.08	24.10.13
D. C. Larry Pope	24.10.08	24.10.13
D. Richard Jasper Pulson	24.10.08	24.10.13
D. Caleb Samuel Kramer	24.10.08	24.10.13
D. Karim Michael Khairallah	24.10.08	24.10.13

(*) De conformidad con los acuerdos adoptados por la Junta General de 24 de octubre de 2008, los nombramientos de Consejeros efectuados en dicha fecha estaban sujetos al cumplimiento de determinadas condiciones suspensivas, la última de las cuales quedó satisfecha el 10 de diciembre de 2008.

El cargo de Secretario del Consejo de Administración corresponde desde marzo de 2001 a D. Alfredo Sanfeliz Mezquita, con una duración ilimitada.

16.2 Información sobre los contratos de miembros de los órganos administrativo, de gestión o de supervisión con el emisor o cualquiera de sus filiales que prevean beneficios a la terminación de sus funciones, o la correspondiente declaración negativa

A la fecha del presente Folleto, el Grupo CAMPOFRÍO FOOD cuenta con tres contratos con cláusula de garantía o blindaje, cuantificables, en conjunto, en 1.010 miles de euros.

16.3 Información sobre el comité de auditoría y el comité de retribuciones del emisor, incluidos los nombres de los miembros del comité y un resumen de su reglamento interno

De conformidad con lo establecido en el Protocolo de Fusión, la composición de cualquier comité dentro del Consejo de Administración de CAMPOFRÍO FOOD será conforme a la distribución del Consejo prevista en dicho Protocolo de Fusión, así como a las leyes y normas de aplicación. En este sentido, en la reunión del Consejo de Administración de la Sociedad de 16 de diciembre de 2008 se ha designado a los actuales miembros del Comité de Auditoría y de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones de la Sociedad, además de constituir una Comisión de Estrategia e Inversiones de la Sociedad.

Comité de Auditoría

El Comité de Auditoría de CAMPOFRÍO FOOD tiene su regulación en los Estatutos de la Sociedad, sin que exista reglamento especial a tal efecto. Sus funciones fundamentales son en relación con los sistemas de información y control interno, supervisar los servicios de auditoría interna y conocer de los procesos de información financiera y de los sistemas de control interno de la sociedad.

El Comité de Auditoría estará compuesto por un mínimo de tres miembros y un máximo de cinco, según determine el Consejo de Administración de la Sociedad, debiendo al menos la mayoría de estos ostentar la condición de Consejeros externos no ejecutivos, independientes o dominicales. A la fecha del presente Folleto, y tras las designaciones efectuadas por el Consejo de Administración en su sesión celebrada el 16 de diciembre de 2008, actualmente los miembros de dicho Comité son los siguientes:

Nombre	Cargo	Tipología
D. Juan José Guibelalde Iñurritegui	Presidente	Externo Independiente (*)
D. Luis Serrano Martín	Vocal	Externo Dominical (**)
D. Guillermo de la Dehesa Romero	Vocal	Externo Independiente
D. Alfredo Sanfeliz Mezquita	Secretario	N/A

(*) D. Juan José Guibelalde Iñurritegui reúne todos los requisitos de la definición de Consejero Independiente establecida en el Código Unificado de Buen Gobierno de las sociedades cotizadas desde el 1 de enero de 2009.

(**) D. Luis Serrano Martín tiene, desde el 1 de enero de 2009, la consideración de Consejero Externo Dominical.

Los miembros del Comité de Auditoría podrán percibir dietas por la asistencia a sus sesiones, pero no tendrán derecho a retribución alguna distinta de la que le corresponda por su condición de Consejero, sin perjuicio del reembolso de los gastos debidamente justificados a que dé lugar el desempeño del cargo de acuerdo con el artículo 24 bis de los Estatutos Sociales de CAMPOFRIO FOOD.

El Comité se reunirá cuando fuera convocado por su Presidente, a propia iniciativa o a petición de al menos dos de sus miembros o del Consejo de Administración. El artículo 24 ter de los Estatutos Sociales establece además la posibilidad de celebrar sesiones extraordinarias por teléfono. El Comité quedará constituido cuando se encuentren presentes o validamente representados la mitad más uno de sus componentes y los acuerdos se adoptaran por mayoría de sus miembros presentes o representados.

De conformidad con lo previsto por el artículo 24 quarter de los Estatutos Sociales, y sin perjuicio de cualesquiera otras que legalmente le puedan corresponder, constituyen competencias y funciones propias del Comité de Auditoría, las siguientes:

- D) En relación con los sistemas de información y control interno, supervisar los servicios de auditoría interna y conocer de los procesos de información financiera y de los sistemas de control interno de la Sociedad, incluyendo las funciones siguientes:
 - a) Supervisar el proceso de elaboración y la integridad de la información financiera relativa a la sociedad y, en su caso, al grupo, revisando que se ha dado cumplimiento a los requisitos normativos, se ha adecuado la delimitación del perímetro de consolidación y la correcta aplicación de los criterios contables.
 - b) Revisar periódicamente los sistemas de control interno y gestión de riesgos, para que los principales riesgos puedan ser objeto de identificación y se den a conocer adecuadamente.
 - c) Velar por la independencia y eficacia de la auditoría interna.
 - d) Establecer un mecanismo que permita a los empleados comunicar, de manera confidencial, las irregularidades de potencial trascendencia en materia financiera y contable, que adviertan en el seno de la empresa.

- II) En relación con el auditor externo:
 - a) Elevar al Consejo de Administración, para su sometimiento a la Junta General de Accionistas, las propuestas de selección, nombramiento, reelección y sustitución del auditor externo, así como las condiciones de su contratación.
 - b) Recibir del auditor externo con cierta regularidad información sobre el plan de auditoría y los resultados de su ejercicio y verificar que la alta dirección tiene en cuenta sus recomendaciones.
 - c) Asegurar la independencia del auditor externo, procurando a tal efecto: (i) que la sociedad comunique a la Comisión Nacional del Mercado de Valores, o entidad que la sustituya en sus funciones, mediante el correspondiente hecho relevante el cambio de auditor y, en su caso, lo acompañe con una declaración sobre la eventual existencia de desacuerdos con el auditor saliente, (ii) que adopte las medidas necesarias para asegurarse de que la sociedad y el auditor respetan las normas vigentes sobre prestación de servicios distintos a los de auditoría, los límites a la concentración del negocio del auditor y, en general, las normas establecidas para lograr la independencia de los auditores, y (iii) en el supuesto de

que se produzca la renuncia por parte del auditor externo, examine las circunstancias que la hubieran motivado.

- d) Favorecer que el auditor del grupo de sociedades asuma la responsabilidad de las auditorías de las empresas que lo integran.
 - e) En general, entender las relaciones y servir de canal de comunicación con los auditores de cuentas externos para, en particular, recibir información sobre aquellas cuestiones que puedan poner en riesgo la independencia de éstos y cualesquiera otras relacionadas con el proceso de desarrollo de la auditoría de cuentas, así como sobre aquellas otras comunicaciones previstas en la legislación de auditoría de cuentas y en las normas técnicas de auditoría.
- III) En relación con el gobierno corporativo, supervisar el cumplimiento de los códigos internos de conducta (lo que incluiría, entre otros, la vigilancia del cumplimiento de las normas de conflicto de interés) y de las reglas de gobierno corporativo que la sociedad tenga en cada momento establecidas.
- IV) En relación con la información a los órganos sociales:
- a) Informar en la Junta General de Accionistas sobre las cuestiones que en ella planteen los accionistas en materias de su competencia.
 - b) Informar al Consejo de Administración, con carácter previo a la adopción por éste de las correspondientes decisiones, sobre los siguientes asuntos (i) la información financiera que la sociedad, por su condición de cotizada, deba hacer pública periódicamente; (ii) la creación o adquisición de participaciones en entidades de propósito especial o domiciliadas en paraísos fiscales, así como cualquier otra transacción u operación de naturaleza análoga que por su complejidad pudiera menoscabar la transparencia del grupo; (iii) las operaciones vinculadas.

Según lo previsto en el referido artículo 24 quarter de los Estatutos Sociales, de las reuniones del Comité de Auditoría se levantará acta, de la cual se remitirá copia a todos los miembros del Consejo de Administración. Asimismo, dicho Comité informará periódicamente, a través de su Presidente, al Consejo de Administración sobre sus actividades y propondrá aquellas medidas que considere conveniente dentro del ámbito de sus competencias.

Durante el ejercicio 2008, el Comité de Auditoría se ha reunido en 6 ocasiones.

Comisión de Nombramientos y Retribuciones

La Comisión de Nombramientos y Retribuciones tiene su regulación en los Estatutos Sociales y en el Reglamento del Consejo de Administración de CAMPOFRÍO FOOD, sin que exista reglamento especial a tal efecto. La Comisión de Nombramientos y Retribuciones tiene una función consultiva, de asesoramiento y elaboración de propuestas e informativa.

La Comisión de Nombramientos y retribuciones estará constituida por un mínimo de tres y un máximo de cinco, no pudiendo formar parte de la misma aquellos que ostenten la condición de Consejeros ejecutivos. A la fecha del presente Folleto, y tras las designaciones llevadas a cabo en la sesión del Consejo de Administración de la Sociedad celebrada el 16 de diciembre de 2008, los miembros de dicha Comisión son los siguientes:

Nombre	Cargo	Tipología
D. Guillermo de la Dehesa Romero	Presidente	Externo Independiente
D. Juan José Guibelalde Iñurritegui	Vocal	Externo Independiente (*)
D. Yannis Petrides	Vocal	Externo Independiente
D. Charles Larry Pope	Vocal	Externo Dominical
D. Karim Michael Khairallah	Vocal	Externo Dominical
D. Alfredo Sanfeliz Mezquita	Secretario	N/A

(*) D. Juan José Guibelalde Iñurritegui reúne todos los requisitos de la definición de Consejero Independiente establecida en el Código Unificado de Buen Gobierno de las sociedades cotizadas desde el 1 de enero de 2009.

La Comisión se reunirá cuando fuera convocado por el Presidente de la Comisión o por iniciativa propia de al menos dos miembros del Consejo de Administración. La Comisión quedará constituida cuando concurren al menos la mitad más uno de sus miembros, según lo previsto en el artículo 15 del Reglamento del Consejo.

De acuerdo con lo dispuesto en el artículo 15 del Reglamento del Consejo, a la Comisión de Nombramientos y Retribuciones le corresponden las siguientes funciones:

- Proponer al Consejo de Administración la elección, reelección o cese de Consejeros independientes, lo que se efectuará en base a una lista preparada al efecto por asesores especializados si ésta es requerida por cualquier Consejero.
- Informar, con carácter previo, todas las propuestas que el Consejo de Administración formule a la Junta General para la reelección de los Consejeros, incluso en los supuestos de cooptación por el propio Consejo de Administración, evaluando la calidad del trabajo y la dedicación al cargo.
- No podrá proponerse la reelección de Consejeros Externos Independientes, sin que la Comisión informe de que, al tiempo de la reelección, no se produce ninguna de las circunstancias mencionadas en el artículo 19 del presente Reglamento.
- Informar al Consejo de Administración sobre las propuestas de cese de los Consejeros, que, en caso de que se trate de un Consejero Dominical o Independiente, deberá ir acompañada de un informe justificativo de las causas excepcionales que hacen necesaria o conveniente su cese.
- Informar, con carácter previo, todas las propuestas que el Consejo de Administración formule a la Junta General para el nombramiento de los Consejeros, atendiendo a las condiciones personales y profesionales del candidato, así como a las necesidades que los órganos de gobierno de la sociedad tengan en cada momento.
- Proponer al Consejo de Administración la política de retribución de los Consejeros y altos directivos, la retribución individual de los consejeros ejecutivos y demás condiciones de sus contratos y las condiciones básicas de los contratos de los altos directos y velar por la observancia de la política retributiva establecida por la sociedad.
- Informar de todas las propuestas de acuerdos que se eleven al Consejo de Administración en materia que afecte a la designación de Consejeros y al nombramiento de entre ellos de Consejeros Delegados o Ejecutivos, así como al nombramiento y cese del Secretario del Consejo, teniendo en cuenta los requisitos legales, estatutarios e internos de las personas propuestas.

- Informar de las propuestas de acuerdos que se eleven al Consejo de Administración en materia que afecte al nombramiento y cese de altos directivos.
- Cualesquiera otras relacionadas con las materias de su competencia y que le sean solicitadas por el Consejo de Administración o por su Presidente.

Durante el ejercicio 2008, la Comisión de Nombramientos y Retribuciones se ha reunido en 3 ocasiones.

Comisión de Estrategia e Inversiones

Adicionalmente a lo anterior, se hace constar que, desde el 16 de diciembre de 2008, la Sociedad cuenta con una Comisión de Estrategia e Inversiones, para cuyo régimen de organización y funcionamiento se aplican analógicamente las normas establecidas en el Reglamento del Consejo para la Comisión de Nombramientos y Retribuciones, y entre cuyas funciones se encuentra el análisis, la propuesta y el informe al Consejo sobre todas aquellas decisiones estratégicas, inversiones y desinversiones que sean de relevancia para la Sociedad y/o para el Grupo CAMPOFRÍO FOOD, valorando su adecuación al presupuesto y planes estratégicos.

A la fecha del presente Folleto, los miembros de dicha Comisión son los siguientes:

Nombre	Cargo	Tipología
D. Yiannis Petrides	Presidente	Externo Independiente
D. Luis Serrano Martín	Vocal	Externo Dominical (*)
D. Richard Jasper Poulson	Vocal	Externo Dominical
D. Caleb Samuel Kramer	Vocal	Externo Dominical
D. Alfredo Sanfeliz Mezquita	Secretario	N/A

(*) D. Luis Serrano Martín tiene, desde el 1 de enero de 2009, la consideración de Consejero Externo Dominical.

16.4 Declaración de si el emisor cumple el régimen o regímenes de gobierno corporativo de su país de constitución. En caso de que el emisor no cumpla ese régimen, debe incluirse una declaración a ese efecto, así como una explicación del motivo por el cual el emisor no cumple ese régimen

CAMPOFRÍO FOOD cumple con la normativa vigente en España en materia de gobierno corporativo y da cuenta del cumplimiento de todas las recomendaciones del Código Unificado de Buen Gobierno aprobado por la Comisión Nacional del Mercado de Valores el 22 de mayo de 2006, en los términos previstos en el apartado F del informe anual de gobierno corporativo correspondiente al ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2007, que está disponible en la web corporativa (www.campofrio.es / www.campofriofoodgroup.com). Adicionalmente, se hace constar que la Sociedad cumple sustancialmente con las recomendaciones incluidas en el mencionado Código.

17. EMPLEADOS

17.1 Número de empleados al final del periodo o la media para cada ejercicio durante el periodo cubierto por la información financiera histórica y desglose de las personas empleadas por categoría principal de actividad y situación geográfica

17.1.1 Empleados a 30.09.08 y 31.12.2007

El número de personas empleadas por categorías y por áreas geográficas del Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión a 30 de septiembre de 2008 ha sido el siguiente:

Número de empleados	España	Portugal	Rumanía	Rusia	TOTALES
Fijos	2.908	261	508	886	4.563
Temporales	468	-	177	28	673
Total plantilla	3.376	261	685	914	5236

El número de personas empleadas por categorías y por áreas geográficas del Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión al final del ejercicio terminado a 31 de diciembre de 2007 así como el mantenido al cierre de los ejercicios 2005 y 2006 ha sido el siguiente:

Número de empleados a 31 de diciembre de 2007					
Tipo	España	Portugal	Rumanía	Rusia	TOTALES
Fijos	2.774	222	507	970	4.473
Temporales	341	62	176	31	610
Total plantilla	3.115	284	683	1.001	5.083
Número de empleados a 31 de diciembre de 2006					
Tipo	España	Portugal	Rumanía	Rusia	TOTALES
Fijos	2.663	197	555	1.075	4.490
Temporales	225	125	179	13	542
Total plantilla	2.888	322	734	1.088	5.032
Número de empleados a 31 de diciembre de 2005					
Tipo	España	Portugal	Rumanía	Rusia	TOTALES
Fijos	2.611	183	540	1.387	4.721
Temporales	257	135	214	25	631
Total plantilla	2.868	318	754	1.412	5.352

Por su parte, el número de personas empleadas por categorías y por áreas geográficas del Grupo GSH a 30 de septiembre de 2008 y 30 de abril de 2008 ha sido el siguiente:

Número de empleados a 30 de septiembre de 2008						
Tipo	Imperial	Groupe Aoste	Aoste SB	Stegeman	Nobre	TOTALES
Fijos	729	2.985	44	626	415	4.799
Temporales	99	962	0	174	181	1.416
Totales	828	3.947	44	800	596	6.215
Número de empleados a 30 de abril de 2008						
Tipo	Imperial	Groupe Aoste	Aoste SB	Stegeman	Nobre	TOTALES
Fijos	747	3.477	42	646	414	5.326
Temporales	105	961	10	140	117	1.333
Totales	852	4.438	52	786	531	6.659

17.1.2 Planes de reestructuración

A fecha de hoy, y dada la alta complementariedad de las sociedades participantes en la Fusión entre CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN y GSH, no se prevé plan de reestructuración alguno. Con independencia de lo anterior, se hace constar que, en relación con la adquisición del negocio cárnico de Sara Lee Foods Europe en agosto del 2006 por GSH y su integración con Jean Caby, el Consejo de Administración de GSH aprobó en 2007 los planes de transformación diseñados para mejorar la eficiencia organizativa desde un punto de vista operativo y administrativo. Los planes de transformación prevén la eliminación de las oficinas en Holanda, así como la reducción de empleados en los negocios conjuntos y en las actividades de reestructuración operativa. Los gastos de la reestructuración ascendieron a 6.713 miles de euros para el ejercicio cerrado a 30 de abril de 2007 y a 2.299 miles de euros para el ejercicio cerrado a 30 de abril de 2008.

Según lo indicado en el apartado 5.2.2 anterior, en febrero y marzo del 2008, el Grupo GSH notificó a los empleados localizados en Holanda que continuando con las iniciativas estratégicas de transformación, tenían la intención de reorganizar las instalaciones de Wijhe y Deventer, así como de proceder al cierre de la instalación sita en Gestel. La reducción afecta aproximadamente a 163

empleados. Los costes derivados de la realización de estas actuaciones se estiman en 8.500 miles de euros. La mencionada reestructuración se completará durante el ejercicio fiscal 2009.

Por último, hay que señalar que el 9 de septiembre de 2008, GSH notificó a sus empleados en Francia su intención de cerrar la planta de Saint-Etienne, donde se producen alimentos precocinados, según se indica en el apartado 5.2.3 anterior. El plan prevé la eliminación de aproximadamente 350 puestos con la posibilidad de transferir cerca de 230 puestos a las otras plantas francesas de alimentos precocinados. Los costes de las indemnizaciones vinculadas con este plan se estiman en 27 millones de euros. El cierre de la planta y el traspaso de la producción se completarían para junio de 2009. La planta de Saint-Etienne tiene un valor neto contable de aproximadamente 20 millones de euros. La planta de Saint-Etienne tiene un valor neto contable de aproximadamente 5 millones de euros después del ajuste por importe de 15 millones de euros por deterioro registrado en las cuentas de GSH de 30 de abril de 2008.

17.1.3 Planes de pensiones

Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión

El saldo de la cuenta de pasivo del Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión de “Compromisos con el personal” asciende a 31 de diciembre de 2007 y 2006 a 1.329 y 1.430 miles de euros, respectivamente. Este saldo recoge la provisión correspondiente al compromiso que tienen CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN y determinadas sociedades del Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión de complementar las pensiones de jubilación, viudedad y orfandad que en la actualidad están percibiendo determinados empleados que, en su día, pasaron a la situación de jubilación o sus causahabientes. Estos compromisos proceden de pactos individuales con los beneficiarios, de forma totalmente voluntaria y no vinculante para otros empleados. El Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión ha estimado los pasivos actuariales devengados al 31 de diciembre de 2007 y 2006 que se encuentran provisionados en esta cuenta.

Asimismo, CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN y algunas sociedades del Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión tienen con determinados empleados el compromiso de compensarles con un importe en concepto de premio por años de servicio. Los pasivos devengados por este motivo se incluyen también en el saldo de la provisión para “Compromisos con el personal” que se describe en el párrafo anterior.

Grupo GSH:

Por lo que se refiere al Grupo GSH, hay que destacar que existen compromisos post-empleo que contemplan prestaciones por jubilación para ciertos empleados en Holanda, Francia y Bélgica. Dichos compromisos se basan principalmente en los años de servicio y los niveles de compensación.

Además de los compromisos anteriores, el Grupo GSH también ha participado en dos fondos de prestación definida multipatronales en Holanda. Sin embargo, debido a la falta de información disponible procedente de este fondo, el Grupo GSH lo ha tratado como un compromiso de aportación definida. El saldo en fecha 30 de abril de 2008 representa la aportación neta adeudada a este fondo.

Por último, tal como estipula la legislación francesa, Groupe Aoste posee un plan de participación en los beneficios según el cual contribuye con un porcentaje de sus beneficios después de impuestos en un fondo que se distribuirá entre los empleados. Las cantidades percibidas en virtud de este plan no son inmediatamente disponibles para distribuir las entre los empleados, sino que para ello deben transcurrir cinco años, salvo que se haya producido un supuesto específico que afecte a la vida del empleado. Los importes consolidados en custodia del Grupo GSH devengan intereses a un tipo de interés superior al de mercado, negociado con los empleados.

Las aportaciones sociales previstas para el Grupo GSH para el ejercicio económico 2009 ascienden a 667 miles de euros.

17.2 Acciones y opciones de compra de acciones

Los miembros del Consejo de Administración indicados a continuación poseen, a la fecha del presente Folleto, los derechos de voto de las acciones de CAMPOFRÍO FOOD según el siguiente detalle:

Nombre o denominación social del Consejero-accionista	Número de derechos de voto directos	Número de derechos de voto indirectos	% sobre el total de derechos de voto
D. Pedro José Ballvé Lantero	15	119.757 (a través de Betónica 95, S.L.)	0,12%
D. Luis Serrano Martín	20	1.295.497 (a través de Alina Corporate, S.L.)	1,27%
D. Juan José Guibelalde Iñurritegui	1.284	0	0,00%
TOTAL	1319	1.415.254	1,39%

El total de acciones de las que son titulares los actuales miembros de la alta dirección de CAMPOFRÍO FOOD a la fecha de registro del Folleto asciende a 1.500 acciones según se detalla a continuación:

Directivo	Total	Directas	Indirectas
D. Fernando Valdés Bueno	1.500	0	1.500

17.3 Descripción de acuerdos de participación de los empleados en el capital del emisor

No existe ningún acuerdo de participación de los empleados en el capital del Emisor.

18. ACCIONISTAS PRINCIPALES

18.1 En la medida en que tenga conocimiento de ello el emisor, el nombre de cualquier persona que no pertenezca a los órganos administrativo, de gestión o de supervisión que, directa o indirectamente, tenga un interés declarable, según el derecho nacional del emisor, en el capital o en los derechos de voto del emisor, así como la cuantía del interés de cada una de esas personas o, en el caso de no haber tales personas, la correspondiente declaración negativa

Según la última información pública disponible, los principales accionistas de CAMPOFRÍO FOOD y su porcentaje de participación en el capital son los siguientes:

Accionista	Número de acciones			% sobre el capital
	Directas	Indirectas	Total	
SMITHFIELD FOODS INC (1)	0	37.811.302	37.811.302	36,99%
OCM EUROPEAN PRINCIPAL OPPORTUNITIES FUND, L.P. (2)	0	17.009.545	17.009.545	16,64%
OCM OPPORTUNITIES FUND VI, L.P. (3)	0	7.779.005	7.779.005	7,61%
CARBAL, S.A. (4)	7.290.555	5.830.918	13.121.473	12,84%
INMO 3, S.L. (5)	144.600	4.029.824	4.174.424	4,08%
CYCLADIC CATALYST MASTER FUND	675.000	0	675.000	0,66%
CAJA DE AHORROS MUNICIPAL DE BURGOS	4.265.899	0	4.265.899	4,17%
D. LUIS SERRANO (6)	20	1.295.497	1.295.517	1,27%
QMC DEVELOPMENT CAPITAL FUND	2.105.828	0	2.105.828	2,06%
GRUPO EMPRESARIAL FUERTES, S.L. (7)	0	1.679.311	1.679.311	1,64%

(1) La participación indirecta de SMITHFIELD FOODS INC. es ostentada a través de COLD FIELD INVESTMENTS, LLC (11,37%), SMITHFIELD INSURANCE COMPANY LTD (1,37%) y SFDS GLOBAL HOLDINGS B.V. (24,25%) COLD FIELD INVESTMENTS, LLC, SMITHFIELD INSURANCE COMPANY LTD y SFDS GLOBAL HOLDINGS B.V. son filiales participadas al 100%, directa o indirectamente, por SMITHFIELD FOODS INC.

(2) El titular de la participación es OCM LUXEMBOURG EPOF MEATS HOLDING S.À R.L. (16,64%) (“EPOF”). Los derechos de voto correspondientes a las acciones de EPOF los ejercerá siguiendo las indicaciones del fondo OCM EUROPEAN PRINCIPAL OPPORTUNITIES FUND, L.P. (“EPOF FUND”). La entidad dominante de EPOF FUND, esto es, OAKTREE CAPITAL GROUP HOLDING GP, LLC, no interfiere en las instrucciones de EPOF FUND a EPOF para el ejercicio por ésta de los derechos de voto en CAMPOFRÍO FOOD GROUP, S.A.

(3) El titular de la participación es OCM LUXEMBOURG OPPS MEATS HOLDING S.À R.L. (7,61%) (“OPPS”). Los derechos de voto correspondientes a las acciones de OPPS los ejercerá siguiendo las indicaciones del fondo OCM OPPORTUNITIES FUND VI, L.P. (“OPPS FUND”). La entidad dominante de OPPS FUND, esto es, OAKTREE CAPITAL GROUP HOLDING GP, LLC, no interfiere en las instrucciones de OPPS FUND a OPPS para el ejercicio por ésta de los derechos de voto en CAMPOFRÍO FOOD GROUP, S.A.

(4) La participación indirecta de CARBAL, S.A. es ostentada a través de BITONCE, S.L. (5,70%). CARBAL, S.A. es una sociedad participada al 50% por D. Pedro José Ballvé Lantero y por D. Fernando Ballvé Lantero.

(5) La participación indirecta de INMO 3, S.L. es ostentada a través de CARTERA NUVALIA, S.L.(3,94%). INMO 3, S.L. es una sociedad controlada por los hermanos Díaz del Río y por D. Luis Serrano a través de otras sociedades.

(6) La participación indirecta de D. Luis Serrano es ostentada a través de ALINA CORPORATE, S.L. (1,27%)

(7) La participación indirecta de GRUPO EMPRESARIAL FUERTES, S.L. es ostentada a través de GRUPO CORPORATIVO FUERTES, S.L. (1,64%).

De conformidad con lo anterior, a la fecha del presente Folleto, los accionistas representados en el Consejo de Administración de CAMPOFRÍO FOOD ostentan, en su conjunto, la titularidad, directa o indirecta, de 81.312.322 acciones, lo que supone un 79,54% del capital social. Por lo tanto, a dicha fecha hay 20.908.501 acciones, representativas del 20,46% del capital social, en manos de accionistas que no están representados en el Consejo de Administración.

Según la información contenida en el fichero X25 facilitado por la Sociedad de Gestión de los Sistemas de Registro, Compensación y Liquidación de Valores, S.A. (Iberclear) con motivo de la celebración de la Junta General Extraordinaria de la Sociedad de 24 de octubre de 2008, la Sociedad cuenta con aproximadamente 37.400 accionistas, si bien es previsible que existan determinadas duplicidades de titulares con acciones de la Sociedad depositadas en distintas entidades, con lo que probablemente el número de accionistas sea algo inferior. Tras la Fusión, son igualmente accionistas de CAMPOFRÍO FOOD los antiguos socios de la sociedad absorbida GSH,

esto es, SFDS, OCM EPOF y OCM OPPS, como consecuencia de la adjudicación de las acciones de nueva emisión atribuidas en canje de la participación previamente poseída por las anteriores en la sociedad absorbida, GSH. En consecuencia, la Fusión no ha supuesto una alteración del capital flotante en términos de número de accionistas.

Smithfield, en virtud de la participación previamente poseída y de la atribuida en el aumento de capital para atender el canje derivado de la Fusión, ha resultado ser titular de una participación indirecta del 36,99% del capital social de CAMPOFRÍO FOOD, a través de las entidades pertenecientes a su mismo grupo COLD FIELD INVESTMENT LLC., SMITHFIELD INSURANCE LTD. y SFDS, sin perjuicio de lo que se indica en los apartados siguientes.

18.2 Si los accionistas principales del emisor tienen distintos derechos de voto, o la correspondiente declaración negativa

Con carácter general, los derechos de voto de los titulares de participaciones significativas son proporcionales a sus respectivos porcentajes de participación en el capital, indicados en el apartado 18.1 anterior de la presente sección del Folleto, atribuyendo todas las acciones los mismos derechos.

Sin perjuicio de lo anterior, se hace constar que de conformidad con lo convenido en el Protocolo de Fusión y con los acuerdos adoptados por la Junta General Extraordinaria de Accionistas celebrada el 24 de octubre de 2008, la entidad Smithfield, en su condición de titular de una participación indirecta en CAMPOFRÍO FOOD y las sociedades pertenecientes a su grupo, COLD FIELD INVESTMENT LLC., SMITHFIELD INSURANCE LTD. y SFDS, que ostentan la condición de accionistas directos de CAMPOFRÍO FOOD, han asumido frente a ésta determinados compromisos y obligaciones que se reproducen literalmente en el apartado 21.2.9 siguiente del presente Folleto, y que incluyen:

- El establecimiento de un período de pasividad (*stand-still*) durante los 3 años siguientes a la efectividad de la Fusión, durante el cual las referidas sociedades del Grupo Smithfield se comprometen a (i) no ejercitar los derechos de voto correspondientes a su participación accionarial indirecta de la sociedad en exceso del 30%, así como a no designar en ningún caso a más de la mitad de los miembros del Consejo de Administración de CAMPOFRÍO FOOD, y (ii) a no incrementar su participación accionarial indirecta en CAMPOFRÍO FOOD resultante de la Fusión, salvo en determinados supuestos autorizados.
- La obligación de formular una oferta pública de adquisición dirigida al 100% de las acciones de CAMPOFRÍO FOOD, si al término del período inicial de 3 años anteriormente indicado, las referidas sociedades del Grupo Smithfield realizaran cualquiera de las actuaciones siguientes: (i) incrementaran en cualquier forma su participación accionarial en CAMPOFRÍO FOOD resultante de la Fusión y/o de los incrementos autorizados referidos en el párrafo anterior, o (ii) designaran a más de la mitad de los miembros del Consejo de Administración de CAMPOFRÍO FOOD.

18.3 En la medida en que tenga conocimiento de ello el emisor, declarar si el emisor es directa o indirectamente propiedad o está bajo control y quién lo ejerce, y describir el carácter de ese control y las medidas adoptadas para garantizar que no se abuse de ese control

CAMPOFRÍO FOOD es la sociedad dominante del Grupo CAMPOFRÍO FOOD y es una entidad independiente que constituye la instancia última de control y no forma parte de ningún otro grupo de sociedades, tal y como se define en el artículo 42 del Código de Comercio, ni está controlada por ninguna persona física o jurídica.

Tal y como se ha señalado, la entidad Smithfield ha pasado a ostentar, de manera indirecta y en virtud de la participación previamente poseída y de la atribuida en canje en la Fusión, un porcentaje del 36,99% del capital social resultante de CAMPOFRÍO FOOD. En relación con lo anterior, con fecha 10 de diciembre de 2008, la CNMV ha adoptado una resolución en virtud de la cual se acuerda que no resulta exigible a Smithfield la formulación de una oferta pública de adquisición, no obstante haber alcanzado dicha entidad en CAMPOFRÍO FOOD una participación superior a la que se establece en el artículo 4 del Real Decreto 1066/2007, sobre el régimen de las ofertas públicas de adquisición de valores, al resultar de aplicación la excepción que para los supuestos de fusión de sociedades cotizadas se establece en el artículo 8 g) del referido Real Decreto 1066/2007.

En todo caso se hace constar que ha constituido condición necesaria para la realización de la Fusión el mantenimiento de CAMPOFRÍO FOOD como una entidad independiente y como sociedad dominante y que ostenta el control del grupo de sociedades resultante tras la Fusión. En este sentido, los términos y condiciones recogidos en el Protocolo de Fusión prevén expresamente que CAMPOFRÍO FOOD mantendrá su domicilio social en Madrid, así como sus signos distintivos y denominación social y que las denominaciones sociales y los símbolos distintivos de las filiales de GSH que se integren en el Grupo CAMPOFRÍO FOOD como consecuencia de la Fusión, serán adaptados según corresponda a los signos distintivos propios de este último, eliminándose, en particular, de estas denominaciones sociales y símbolos distintivos cualquier referencia a “Smithfield” que pueda dar lugar a confusión con los nombres y símbolos distintivos del grupo cuya sociedad dominante es Smithfield .

Asimismo, ha sido condición necesaria para la aprobación de la Fusión la formalización de determinados compromisos y obligaciones, que se recogen en el Protocolo y en los acuerdos de Fusión, tendentes a (i) asegurar el mantenimiento de la independencia y la ausencia de control efectivo de los órganos sociales de CAMPOFRÍO FOOD, no obstante la participación accionarial resultante para Smithfield, de forma consistente con la finalidad y objetivos de la Fusión; y (ii) asegurar igualmente y hacer exigible que en caso de que dicha situación pudiera alterarse en el futuro y por parte de Smithfield se tuviere intención de asumir o ejercitar de forma efectiva el control de CAMPOFRÍO FOOD, Smithfield asuma el compromiso de formular una oferta pública de adquisición dirigida a los restantes accionistas de la sociedad, en los términos y con arreglo a lo que se indica en el apartado 21.2.9 del presente Folleto.

CAMPOFRÍO FOOD no tiene conocimiento de la existencia en la actualidad de pactos parasociales ni de acciones concertadas entre los accionistas, sin perjuicio, en todo caso, de los compromisos y obligaciones a los que se ha hecho referencia y que se recogen en el Protocolo de Fusión y en la Escritura de Fusión.

18.4 Descripción de todo acuerdo, conocido del emisor, cuya aplicación pueda en una fecha ulterior dar lugar a un cambio de control en el emisor

El Emisor no tiene conocimiento de acuerdo alguno cuya aplicación pueda dar lugar, en una fecha ulterior, a un cambio en el control del Emisor.

19. OPERACIONES DE PARTES VINCULADAS

En relación con el presente apartado, se ha dividido el mismo señalando las operaciones de partes vinculadas existentes tanto para CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN como para GSH hasta el momento de la Fusión entre ambas entidades.

Asimismo, se han de tener en cuenta las previsiones contenidas en el Protocolo de Fusión en relación con oportunidades de negocio, según lo detallado en el apartado 14.2.1 anterior, así como lo indicado respecto del *Earn Out Agreement* y la *Earn-Out Note* a los que se hace referencia en el apartado 10.4 anterior.

Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión

Todas las operaciones con partes vinculadas, según su definición contenida en la Orden EHA/3050/2004, de 15 de septiembre, realizadas durante los ejercicios 2005, 2006, 2007 y hasta la fecha de verificación del presente Folleto, son propias del tráfico ordinario de la Sociedad y han sido realizadas en condiciones de mercado y en cumplimiento de las normas de buen gobierno corporativo de la Sociedad, según lo previsto en el apartado 14.2 de esta sección del Folleto. CAMPOFRÍO FOOD informa periódicamente sobre las operaciones realizadas con partes vinculadas durante el período cubierto por la información financiera histórica, de acuerdo con el alcance y el formato previsto en la normativa aplicable a la información semestral, el informe anual de gobierno corporativo y la memoria de las cuentas anuales.

A continuación se detallan las operaciones relativas (i) al período cubierto por la información financiera histórica, en los mismos términos en los que están publicadas en el informe anual de gobierno corporativo correspondiente a los ejercicios 2005, 2006 y 2007, que se encuentra disponible en la página Web www.campofrio.es o www.campofriofoodgroup.com y (ii) al período de seis meses terminado el 30 de junio de 2008, tal y como constan expresadas en la información semestral correspondiente al primer semestre de 2008 que ha sido debidamente remitida para su incorporación a los registros de la Comisión Nacional del Mercado de Valores. CAMPOFRÍO FOOD considera que todas sus operaciones con partes vinculadas se han negociado en condiciones de mercado. No obstante, no puede garantizarse que no hubiera sido posible obtener mejores condiciones de terceros.

Operaciones realizadas con accionistas significativos de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN

Las operaciones realizadas durante los ejercicios 2005, 2006 y 2007 y durante el primer semestre de 2008 con los accionistas significativos fueron las siguientes:

Accionista significativo	Sociedad del grupo	Naturaleza de la relación	Tipo de operación	(en miles de euros)			
				2005	2006	2007	Jun 2008
D. Pedro Ballvé Lantero	Campofrío Alimentación, S.A.	Contractual	Préstamo	601	601	0	0
D. Pedro Ballvé Lantero	Campofrío Alimentación, S.A.	Contractual	Intereses de préstamos	0	24	6	0
D. Pedro Ballvé Lantero	Campofrío Alimentación, S.A.	Contractual	Venta de materias primas Grupo Tele Pizza	1.193	27	132	58
D. Pedro Ballvé Lantero	Campofrío Alimentación, S.A.	Contractual	Compras de bienes Grupo Tele Pizza	0	733	616	368
Smithfield Foods Inc.	Campofrío Alimentación, S.A.	Contractual	Venta de 814 Americas Inc.	6.429	(193)	0	0
Smithfield Foods Inc.	Campofrío Alimentación, S.A.	Contractual	Compras de bienes	0	1.284	980	706
Smithfield Foods Inc.	Campofrío Alimentación, S.A.	Contractual	Ventas de bienes	0	64	900	213
D. Luis Serrano Martín	Campofrío Alimentación, S.A.	Contractual	Compra de materias primas Agroibéricos de Raza, S.L.	30.958	20.739	23.552	10.324
Caja Burgos	Campofrío Alimentación, S.A.	Contractual	Compras de participaciones	0	22.509	0	0
Caja Burgos	Campofrío Alimentación, S.A.	Contractual	Préstamo	0	24.190	0	0

D. Luis Serrano Martín	La Montanera, S.A.	Contractual	Venta de materias primas Agroibéricos de Raza, S.L.	8.214	6.606	8.304	4.373
Caja de Burgos	Campofrío Alimentación, S.A.	Contractual	Servicios recibidos	0	0	13	0
Caja de Burgos	Campofrío Alimentación, S.A.	Contractual	Venta de bienes	0	0	77	2
D. Pedro Ballvé Lantero y D. Fernando Ballvé Lantero	Campofrío Alimentación, S.A.	Contractual	Compras de bienes	0	2.198	12.121	861
D. Luis Serrano Martín	Campofrío Alimentación, S.A.	Contractual	Compras de bienes	0	0	38	0
D. Luis Serrano Martín	Campofrío Alimentación, S.A.	Contractual	Venta de bienes	0	0	4	0
D. Luis Serrano Martín	Campofrío Alimentación, S.A.	Contractual	Compras de bienes	0	0	439	0
D. Luis Serrano Martín	Campofrío Alimentación, S.A.	Contractual	Venta de bienes	0	0	1	0
D. Luis Serrano Martín	Campofrío Alimentación, S.A.	Contractual	Servicios recibidos	0	0	4	0
Smithfield Foods Inc.	SC Tabco Campofrío, S.A.	Contractual	Compras de bienes	0	0	0	90
Smithfield Foods Inc.	Campofrío Alimentación, S.A.	Contractual	Servicios recibidos	0	0	0	26
D. Pedro Ballvé Lantero	Campofrío Portugal, S.A.	Contractual	Compra de bienes Grupo Telepizza	0	0	0	1.824
D. Luis Serrano Martín	Campofrío Alimentación, S.A.	Contractual	Otros gastos Agroibéricos de Raza, S.L.	0	0	0	35
D. Luis Serrano Martín	Campofrío Alimentación, S.A.	Contractual	Venta de bienes Agroibéricos de Raza, S.L.	0	0	0	35
Smithfield Foods Inc.	Campofrío Alimentación, S.A.	Contractual	Venta de bienes	0	0	0	481
D. Luis Serrano Martín	Campofrío Alimentación, S.A.	Contractual	Arrendamientos	0	0	0	16
D. Luis Serrano Martín	Campofrío Alimentación, S.A.	Contractual	Venta de bienes a Casa del Armiño	0	0	0	27
Smithfield Foods Inc.	Campofrío Alimentación, S.A.	Contractual	Prestación de servicios	0	0	0	21

La información anterior a 30 de junio resulta de los estados financieros consolidados intermedios condensados y no auditados. La Sociedad no dispone de información a 30 de septiembre de 2008 con el grado de detalle reflejado en este cuadro. No obstante, se hace constar que, según lo indicado con anterioridad, las operaciones con partes vinculadas realizadas por CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN desde junio de 2008 no han sido efectuadas fuera del tráfico ordinario de la Sociedad, y han continuado siendo realizadas en condiciones de mercado y en cumplimiento de las normas de buen gobierno corporativo de la Sociedad.

Operaciones realizadas con administradores y directivos de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN

Los miembros del Consejo de Administración y demás personas que han asumido la gestión del Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión al más alto nivel, así como las personas físicas o jurídicas a las que representan, no han participado durante los periodos mencionados en el subapartado anterior en transacciones inhabituales y/o relevantes de la sociedad.

Operaciones realizadas por otras sociedades pertenecientes al mismo Grupo, siempre y cuando no se eliminen en el proceso de elaboración de estados financieros consolidados y no formen parte del tráfico habitual de Campofrío en cuanto a su objeto y condiciones

Las transacciones con empresas asociadas durante los ejercicios 2005, 2006 y 2007 y a 30 de junio de 2008 han sido las siguientes:

(en miles de euros)	30 Jun 2008	2007	2006	2005
Ventas netas	4	25	23	31
Ingresos financieros	28	52	44	39
Otros ingresos de explotación	91	171	188	180
Total ingresos	123	248	255	250
Gastos de explotación, servicios exteriores	2.182	5.001	4.793	4.005
Total gastos	2.182	5.001	4.793	4.005

Importe total de las operaciones comerciales realizadas con partes vinculadas (accionistas significativos, administradores, directivos y otras sociedades pertenecientes el Grupo)

Véase a este respecto la información contenida en la primera tabla del presente subapartado.

Grupo GSH:

Todas las operaciones con partes vinculadas, según su definición contenida en la Orden EHA/3050/2004, de 15 de septiembre, realizadas durante el ejercicio 2008 y hasta la fecha de verificación del presente Folleto, son propias del tráfico ordinario de GSH y han sido realizadas en condiciones de mercado. GSH ha informado periódicamente sobre las operaciones realizadas con partes vinculadas en las cuentas anuales consolidadas.

A continuación se detallan las operaciones relativas al período cubierto por la información financiera histórica y hasta la fecha de verificación del presente Folleto, en los mismos términos en los que están publicadas en las cuentas anuales consolidadas correspondientes al ejercicio 2008:

Operaciones realizadas con accionistas significativos de GSH

Durante el período cubierto por la información financiera histórica y a 30 de septiembre de 2008 han tenido lugar las siguientes operaciones que suponen una transferencia de recursos, servicio u obligaciones entre partes vinculadas:

(en miles de euros)	30/04/2008	30/09/2008
Importes adeudados por las partes vinculadas		
Smithfield Food ltd	322	13
Smithfield Food UK	1.492	1.361
Total	1.814	1.374
Importes adeudados a las partes vinculadas		
SFDS Global Holdings BV	0	81
Animex	0	220
Total	0	301
Ventas a partes vinculadas		
Smithfield Food UK	7.906	4.557
Smithfield Food ltd	3.519	2.242
Smithfield Global Products	17	132
Total	11.442	6.931
Compras a partes vinculadas		
Smithfield Food ltd	155	0
Smithfield Global Products	11.998	12.273
Animex	1.114	2.708
Farmland	286	78
Total	13.553	15.059

Además, el Grupo GSH ha recurrido periódicamente a la experiencia de Smithfield y OCM en ciertos asuntos, principalmente en las áreas jurídica, financiera, consultoría fiscal y de gestión del riesgo. El coste de cualquier asistencia solicitada en estas competencias se factura al Grupo GSH de conformidad con el acuerdo de accionistas existente. En el ejercicio económico 2008, Smithfield cobró 300 miles de euros por la prestación de estos servicios. Además, los accionistas del Grupo GSH han contraído ciertos gastos por su cuenta que posteriormente se repercuten al Grupo GSH. No se adeudó cantidad alguna en el marco de dichos acuerdos a 30 de abril de 2008. Está previsto que tras la Fusión estos servicios dejen de prestarse.

Operaciones realizadas con administradores y directivos de GSH

Los miembros del Consejo de Administración y demás personas que asumen la gestión del Grupo GSH al más alto nivel, así como las personas físicas o jurídicas a las que representan, no han participado durante el ejercicio 2008 en transacciones inhabituales y/o relevantes de la GSH.

Operaciones realizadas por otras sociedades pertenecientes al mismo Grupo, siempre y cuando no se eliminen en el proceso de elaboración de estados financieros consolidados y no formen parte del tráfico habitual de GSH en cuanto a su objeto y condiciones

Durante el ejercicio 2008 GSH no ha realizado transacciones con empresas asociadas.

Importe total de las operaciones comerciales realizadas con partes vinculadas (accionistas significativos, administradores, directivos y otras sociedades pertenecientes el Grupo)

Véase a este respecto la información contenida en la tabla de la letra a) del presente subapartado.

20. INFORMACIÓN FINANCIERA RELATIVA AL ACTIVO Y EL PASIVO DEL EMISOR, POSICIÓN FINANCIERA Y PÉRDIDAS Y BENEFICIOS

20.1 Información financiera histórica

Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión. Ejercicios 2005, 2006 y 2007

Ejercicios a los que se refiere la información financiera seleccionada

La información financiera presentada a continuación se refiere a los datos de la actividad del Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión a 31 de diciembre de los ejercicios 2005, 2006 y 2007, en base a las cuentas anuales consolidadas y auditadas, elaboradas de acuerdo con lo establecido en las NIIF.

Normas de conformidad con las cuales haya sido elaborada

El Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión decidió no aplicar anticipadamente las Normas e Interpretaciones que habían sido adoptadas por la Unión Europea y que no habían entrado en vigor, como son (se hace constar norma de aplicación, y fecha de entrada para ejercicios iniciados a partir de dicha fecha):

Para las cuentas anuales de 2007:

- NIIF 8 de Segmentos Operativos (1 de enero de 2009).
- CINIIF 11 de Operaciones con acciones propias o de empresas del grupo (1 de marzo de 2007).

Para las cuentas anuales de 2006:

1. Normas y enmiendas

- NIIF 7 Instrumentos financieros: información a revelar (1 de enero de 2007).
- NIIF 8 Segmentos Operativos (1 de enero de 2009).
- Enmienda a la NIC 1 Presentación de estados financieros - Información a revelar sobre el capital (1 de enero de 2007).
- Guía de implantación de la NIIF 4 revisada (1 de enero de 2007).

2. Interpretaciones

- CINIIF 7 La aplicación del método de la reexpresión bajo la NIC 29 Información financiera en economías hiperinflacionistas (1 de marzo de 2006).
- CINIIF 8 Ámbito de aplicación de la NIIF 2: Pagos basados en acciones (1 de mayo de 2006).
- CINIIF 9 Re-evaluación de los derivados implícitos (1 de junio de 2006).
- CINIIF 10 Estados financieros intermedios y deterioro (1 de noviembre de 2006).
- CINIIF 11 Operaciones con acciones propias o de empresas del grupo (1 de marzo de 2007).
- CINIIF 12 Acuerdos de concesión de servicios (1 de enero de 2008).

La adopción de las Normas e Interpretaciones anteriormente listadas no tuvo un impacto significativo sobre las cuentas anuales consolidadas en el periodo de aplicación inicial.

Adicionalmente, para las cuentas anuales de 2005, se adoptaron ciertas exenciones incluidas en la NIIF1 sobre el balance de apertura, por ser el primer año en el que el Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión preparó sus cuentas anuales de acuerdo con las NIIF, para la conversión del balance de situación al 31 de diciembre de 2003 elaborado de acuerdo a principios y criterios contables generalmente aceptados en España (en adelante, los “PCGA”) a efectos de la obtención de los saldos del balance de apertura al 1 de enero de 2004 de acuerdo con las NIIF. La NIIF1 permite, a aquellas sociedades que las adoptan por primera vez, determinadas exenciones sobre la aplicación de todos los requerimientos establecidos por las NIIF en la fecha de transición, que fue el 1 de enero de 2004.

El Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión adoptó las siguientes exenciones en el balance de apertura en la fecha de transición:

Combinaciones de negocios

En el primer periodo de adaptación, una sociedad puede decidir no adoptar la NIIF 3- Combinaciones de negocios de forma retroactiva a combinaciones de negocios realizadas antes de la fecha de transición. El Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión eligió esta exención, lo que implica que el valor contable del fondo de comercio a la fecha de transición fue el valor tomado de acuerdo a PCGA, ajustado, cuando fuera aplicable, por:

- (a) el valor del inmovilizado inmaterial contabilizado en una combinación de negocios anterior, cuando este inmovilizado no cumpliera los requisitos para ser contabilizado conforme a lo establecido por las NIIF;

- (b) el valor del inmovilizado inmaterial incluido en el fondo de comercio cuando este inmovilizado no cumpliera con los requisitos para ser contabilizado como tal, de acuerdo con las NIIF, en el balance de situación del balance de situación adquirido;
- (c) los efectos de posibles contingencias que pudieran afectar el precio de compra y que han sido resueltos antes de la fecha de transición, y
- (d) cualquier efecto resultante del análisis de deterioro del fondo de comercio.

Coste atribuible al inmovilizado material e inmaterial a la fecha de transición.

De acuerdo con la NIIF 1, párrafos 16-19, el Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión decidió valorar el inmovilizado material e inmaterial al coste de adquisición incluidas las revalorizaciones legales a las que el Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión se había acogido hasta la fecha de transición, conforme a su valor contable de acuerdo con PCGA.

Fecha de transición para NIC 32 y NIC 39.

El Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión decidió aplicar la exención del requerimiento de reexpresar la información comparativa relacionada con las NIC 32 y 39 contenida en el párrafo de 36A y escogió presentar su información comparativa correspondiente al ejercicio 2004 sin aplicar las NIC 32 y 39. Por tanto, aplicó PCGA en España en la información comparativa que presenta sobre sus instrumentos financieros que están dentro de la NIC 32 y 39. El efecto que hubiera tenido la aplicación de las NIC 32 y 39 al 1 de enero de 2004 habría consistido principalmente en lo siguiente:

- (a) La clasificación de las acciones propias reduciendo la cifra de patrimonio neto.
- (b) La valoración de un instrumento de capital propio como activo, con contrapartida en patrimonio neto.
- (c) La contabilización de un pasivo por el valor razonable de los derivados en vigor a esa fecha y una reducción de la deuda por la emisión de bonos, teniendo el valor neto de ambos su contrapartida como una reducción del patrimonio neto.
- (d) Estos efectos habrían tenido su impacto una vez descontado su efecto impositivo, habiéndose generado el impuesto diferido de activo correspondiente.

Diferencias de conversión.

La norma NIIF 1 establece que en el momento de primera aplicación, una sociedad puede elegir compensar dentro del epígrafe de resultados acumulados, el valor contable de las diferencias de conversión contabilizadas conforme a los criterios utilizados previamente para la preparación de sus estados financieros o recalcular estas diferencias de conversión en el momento de la primera aplicación de forma retroactiva, bajo NIIF, desde el momento en que cada una de las sociedades se incorporó al grupo consolidado. El Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión eligió la primera de las opciones, compensó dentro de resultados acumulados las diferencias de conversión acumuladas de acuerdo con PCGA. La pérdida o ganancia por la enajenación o abandono posterior de un negocio en el extranjero, excluye las diferencias de conversión que hayan surgido antes de la fecha de transición a las NIIF, e incluye las diferencias de conversión que hayan surgido con posterioridad a la misma.

Asignación de los instrumentos financieros contabilizados antes de la fecha de transición.

La NIC 39 exige que los instrumentos financieros sean asignados a las diferentes categorías a la fecha de adquisición. Sin embargo, la NIIF 1 permite a las empresas asignar los instrumentos financieros en la fecha de transición, lo cual fue elegido como criterio por el Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión.

NIIF 5 Activos no corrientes mantenidos para la venta y actividades interrumpidas.

Esta NIIF debía ser aplicada retrospectivamente a los activos no corrientes (o grupos enajenables de elementos) que cumplieran los criterios para ser clasificados como mantenidos para la venta así como a las actividades que cumplieran los criterios para ser clasificadas como interrumpidas, después del 1 de enero de 2005. Una entidad podía aplicar los criterios establecidos por esta NIIF a todos los activos no corrientes (o grupos enajenables de elementos) que cumplieran los criterios para ser clasificados como mantenidos para la venta así como a las actividades que cumplieran los criterios para ser clasificadas como interrumpidas en cualquier fecha antes del 1 de enero de 2005, siempre que la valoración y otra información necesaria para la aplicación de esta NIIF estuviera disponible en la fecha en la que inicialmente se cumplió con estos requisitos.

El Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión optó por aplicar la NIIF 5 de forma retrospectiva a la fecha de transición.

Por último, se hace constar que en los epígrafes “*Comparación de la información en las cuentas anuales de 2006*” y “*Modificaciones en el perímetro de consolidación*” del apartado 3.1 anterior se describen determinados elementos que se han incluido en la información financiera histórica presentada.

Cuentas Anuales Consolidadas

Las Cuentas Anuales Consolidadas del Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión correspondientes a los ejercicios 2007, 2006 y 2005 fueron aprobadas, respectivamente, por las Juntas Generales de Accionistas de fechas 17 de junio de 2008, 19 de junio de 2007 y 25 de junio de 2006.

Las cuentas anuales de los ejercicios 2005, 2006 y 2007 fueron auditadas por la firma ERNST & YOUNG.

1 Balance de situación consolidado

El balance de situación consolidado correspondiente a los tres últimos ejercicios se presenta en el siguiente cuadro:

(en miles de euros)	31/12/2007	31/12/2006	31/12/2005	% variación 06-07	% variación 05-06
ACTIVO					
Inmovilizado material	329.127	333.549	270.052	(1,3%)	23,5%
Fondo de comercio	135.429	135.477	137.460	0,0%	(1,4%)
Otros activos intangibles	11.211	12.528	14.214	(10,5%)	(11,9%)
Activos financieros no corrientes	6.346	23.494	24.489	(73,0%)	(4,1%)
Inversiones contabilizadas aplicando el método de la participación	53	528	680	(90,0%)	(22,4%)
Activos biológicos	1.968	953	842	106,5%	13,2%
Activos por impuestos diferidos	16.390	29.304	52.935	(44,1%)	(44,6%)
Otros activos no corrientes	1.932	0	47		(100,0%)
ACTIVOS NO CORRIENTES:	502.456	535.833	500.719	(6,2%)	7,0%

Activos biológicos	2.671	2.195	1.918	21,7%	14,4%
Existencias	209.364	202.556	220.628	3,4%	(8,2%)
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	105.748	99.213	108.491	6,6%	(8,6%)
Otros activos financieros corrientes	1.108	1.086	1.100	2,0%	(1,3%)
Otros activos corrientes	398	412	988	(3,4%)	(58,3%)
Efectivo y otros medios líquidos equivalentes	223.359	207.858	213.370	7,5%	(2,6%)
ACTIVOS CORRIENTES:	542.648	513.320	546.495	5,7%	(6,1%)
Activos clasificados como mantenidos para la venta y de actividades discontinuas	1.909	58.507	9.490	(96,7%)	516,5%
TOTAL ACTIVO	1.047.013	1.107.660	1.056.704	(5,5%)	4,8%

(en miles de euros)	31/12/2007	31/12/2006	31/12/2005	% variación 06-07	% variación 05-06
Capital suscrito	52.644	52.644	52.644	0,0%	0,0%
Prima de Emisión	173.012	202.499	202.499	(14,6%)	0,0%
Otras reservas	68.315	33.274	18.398	105,3%	80,9%
Diferencias de conversión	1.682	3.616	3.075	(53,5%)	17,6%
Valores propios	(13.757)	(36.124)	(2.457)	(61,9%)	1.370,2%
Ganancias atribuibles a la Sociedad dominante	32.153	30.093	25.353	6,8%	18,7%
PATRIMONIO NETO DE LA DOMINANTE:	314.049	286.002	299.512	9,8%	(4,5%)
Patrimonio neto de accionistas minoritarios	14.878	16.453	16.165	(9,6%)	1,8%
PATRIMONIO NETO:	328.927	302.455	315.677	8,8%	(4,2%)
Emisiones de bonos	208.144	229.402	258.427	(9,3%)	(11,2%)
Deudas con entidades de crédito	13.576	25.474	17.558	(46,7%)	45,1%
Otros pasivos financieros	86.654	76.128	62.822	13,8%	21,2%
Pasivos por impuestos diferidos	28.774	26.889	17.433	7,0%	54,2%
Otros pasivos no corrientes	20.659	23.014	26.516	(10,2%)	(13,2%)
Provisiones	13.576	32.677	22.516	(58,5%)	45,1%
PASIVOS NO CORRIENTES:	371.383	413.584	405.272	(10,2%)	2,1%
Emisión de bonos	103	1.334	2.774	(92,3%)	(51,9%)
Deudas con entidades de crédito	49.122	49.486	36.028	(0,7%)	37,4%
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	279.791	243.374	275.993	15,0%	(11,8%)
Otros pasivos financieros	536	51.784	1.217	(99,0%)	4.155,1%
Pasivos por impuestos sobre las ganancias corrientes	2.439	3.824	7.492	(36,2%)	(49,0%)
Provisiones	143	11	18	1.200,0%	(38,9%)
Otros pasivos corrientes	14.569	13.823	12.233	5,4%	13,0%
PASIVOS CORRIENTES:	346.703	363.636	335.755	(4,7%)	8,3%
Pasivos clasificados como mantenidos para la venta y de actividades discontinuadas	0	27.985	0	(100,0%)	
TOTAL PASIVO:	718.086	805.205	741.027	(56,9%)	8,7%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO:	1.047.013	1.107.660	1.056.704	(5,5%)	4,8%

Comentarios de variaciones significativas del balance de situación consolidado (2007-2005)

Variación de 2006 frente a 2007

Activo no corriente

Con respecto a los cambios que afectaron a las cifras de 2007 comparado con 2006, la reducción del activo no corriente se debe en su mayor parte a:

- (1) El cobro de parte de la deuda pendiente por la venta de Primayor Foods S.L., por importe de 8,9 millones de euros, así como la provisión del resto del importe pendiente de cobro, que asciende a 8 millones de euros, dado que la empresa deudora se encuentra inmersa en un proceso concursal.
- (2) La reducción de los créditos por bases imponibles negativas de 3,7 millones de euros, así como a una reducción de 9,2 millones de euros en el impuesto sobre beneficios anticipado, motivado por la reforma fiscal aprobada en España en la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, por la que se modificó el tipo impositivo general, pasando del 35% hasta el año 2006 al 32,5% en el ejercicio 2007 y al 30% en ejercicios posteriores.
- (3) Altas, bajas y amortizaciones de los bienes del inmovilizado por un importe neto de 4,4 millones de euros negativos.

Activo corriente

Los saldos del activo corriente aumentan en 2007, respecto de 2006. Las causas principales de este aumento son:

- 1 La cuenta de imposiciones a corto plazo, que recoge los depósitos financieros con vencimiento en 2007, se ha visto incrementada en 54,6 millones de euros, a la vez que los saldos en caja y bancos se reducen en 37,4 millones de euros. Estos depósitos tuvieron un tipo de interés anual en 2007 del 4,39% (frente al 2,98% que tuvo en 2006).
- 2 El saldo de materias primas en existencias aumenta en 10,2 millones de euros su importe. Parte de ese incremento es debido a la reducción de producto en curso, lo cual supone un efecto neto en las existencias del Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión de un incremento de 6,8 millones de euros.
- 3 El aumento de la cuenta de deudores comerciales y otras cuentas a cobrar, por importe de 6,5 millones de euros, lo cual representa un porcentaje inferior al incremento global de ventas.

Activos mantenidos para la venta

Durante el ejercicio 2006, la dirección de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN inició las negociaciones para proceder a la venta de las participaciones mantenidas en Montagne Noire y sociedades dependientes, cuyos activos fueron reclasificados al cierre de 2006 como mantenidos para la venta.

Con fecha 24 de enero de 2007, CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN firmó un acuerdo con una sociedad francesa ajena al Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión para la venta de las acciones de Montagne Noire. Esta operación de venta fue formalizada el 18 de abril de 2007.

Durante el ejercicio 2007, la Dirección del Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión inició negociaciones para la venta de un inmueble de una de sus sociedades dependientes estimando que

este proceso de venta sería finalizado durante el ejercicio 2008, habiéndose clasificado como tal al cierre de 2007. Dicho inmueble pertenecía a la filial rusa CampoMos y ha sido enajenado durante 2008 al igual que el resto de activos de esta filial, tal y como se explica en el apartado 5.2 anterior.

Pasivo no corriente

La mayor parte de los movimientos se refieren a la disminución de 22,6 millones de euros en la deuda financiera, por la valoración de los bonos emitidos, deudas bancarias y otros pasivos financieros, que se detallan en el apartado 10.3 de esta sección del Folleto relativo a financiación.

Por otro lado, entre 2006 y 2007 desaparecieron las causas que motivaron en ejercicios anteriores la constitución de determinadas provisiones que habían sido registradas en relación con determinadas reclamaciones y litigios en curso. Como consecuencia, el Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión revertió la provisión constituida en ejercicios anteriores por importe de 12,7 millones de euros.

Pasivo corriente

Por un lado, el movimiento que más afecta al pasivo corriente es la reducción de la deuda financiera a corto plazo sobre todo en el epígrafe de otros pasivos financieros, por importe de 51,2 millones de euros, que se detallan en el apartado 10.3 de esta sección del Folleto relativo a financiación.

Adicionalmente se produce un aumento de 36,4 millones de euros en los saldos de acreedores comerciales.

Patrimonio neto

Las explicaciones relativas a los recursos propios se encuentran contenidas en el apartado 10.1 anterior.

Pasivos mantenidos para la venta

El movimiento corresponde con la venta de los activos y pasivos de la filial francesa Montagne Noire, clasificados para la venta al cierre de 2006.

Variación de 2005 frente a 2006

Activo no corriente

Los principales motivos del aumento de los activos no corrientes de 2005 a 2006 son:

- La incorporación de la sociedad Carnes Selectas 2000, S.A., que aportó inmovilizado material al Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión por un importe aproximado de 68,1 millones de euros que entran a formar parte del perímetro de consolidación del Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión.
- Una reducción de los créditos por bases impositivas negativas de 12,3 millones de euros por su aplicación a la base imponible del ejercicio 2006, así como una reducción de 11,3 millones de euros en el impuesto sobre beneficios anticipado.

Activo corriente

Los principales movimientos que hacen que el activo corriente se reduzca a lo largo del ejercicio 2006 son los siguientes:

- Reducción significativa de las existencias del Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión por importe de 18 millones de euros, especialmente en lo que se refiere a materias primas (5,1 millones de euros), productos en curso (6,9 millones de euros) y productos terminados (5,4 millones de euros), así como la reducción de la cuenta de deudores varios en 3 millones de euros, y la de deudas por varios conceptos de Hacienda Pública en 5,9 millones de euros.
- El resto de la disminución corresponde al efecto neto de las cuentas de efectivo y otros medios equivalentes, que asciende a 5,5 millones de euros.

Activos mantenidos para la venta

Durante el ejercicio 2004 el Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión tomó la decisión de la discontinuación de la actividad de la planta de Sollana perteneciente a la sociedad del Grupo Valpro Alimentación, S.A. por lo que se reclasificaron los activos pertenecientes a la misma como activos mantenidos para la venta. Durante el ejercicio 2005 se procedió a la venta o baja de determinados bienes de la planta de Sollana y el resto, al haber sido traspasado a otras fábricas del Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión, fue clasificado en inmovilizaciones materiales. El saldo de terrenos y construcciones al 31 de diciembre de 2005 correspondía, fundamentalmente, al terreno donde se encontraba ubicada la planta de Sollana. Durante el ejercicio 2006 el Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión vendió tanto la planta de Sollana como el resto de activos que estaban clasificados como mantenidos para la venta en el ejercicio 2005. El precio de compraventa de las operaciones anteriores fue cobrado en su totalidad en el ejercicio 2006. El beneficio obtenido en estas operaciones ascendió a 5.916 miles de euros y fue registrado en la cuenta de “Resultado de la enajenación de activos no corrientes” de la cuenta de resultados consolidada del ejercicio 2006.

Pasivo no corriente

Entre 2005 y 2006, parte de las diferencias son debidas principalmente a que el Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión estimó conveniente constituir otras provisiones en relación con determinadas reclamaciones y litigios en curso (10,9 millones de euros).

El resto de los movimientos se refieren principalmente a la valoración de los bonos emitidos, deudas bancarias y otros pasivos financieros, que se detallan en el apartado 10.3 de esta sección del Folleto relativo a la financiación de deuda.

Pasivo corriente

El aumento en el saldo global de pasivo corriente en 2006 respecto del ejercicio anterior se debe a:

- Una reducción de los acreedores comerciales, que pasan de 263,6 a 232,6 millones de euros, con una reducción significativa de los saldos a pagar de 31 millones de euros.
- El resto de los movimientos se refieren, principalmente, a la valoración de los bonos emitidos, deudas bancarias y otros pasivos financieros, que se detallan en el apartado 10.3 de esta sección del Folleto relativo a la financiación de deuda, y cuyo efecto neto es un aumento del importe de la deuda bancaria en 62,6 millones de euros.

Patrimonio neto

Los movimientos de patrimonio se encuentran explicados en detalle en el apartado 10.1 de esta sección del Folleto.

Pasivos mantenidos para la venta

Corresponde a los pasivos relacionados con los activos referidos en el epígrafe “Activos mantenidos para la venta”.

2 Cuenta de resultados consolidada

Las explicaciones detalladas de las variaciones principales en la cuenta de resultados consolidada se dan, dentro de la presente sección del Folleto, en el apartado 9.2 de resultados de explotación y en el apartado 6.1 en cuanto a ingresos y márgenes brutos.

(en miles de euros)	2007	2006	2005	Comparativo 2005	% variación 06-07	% variación 05-06
	Nota 1	Nota 1	Nota 1	Nota 2		
CUENTA DE RESULTADOS DE GRUPO						
Importe neto de la cifra de negocios	968.455	864.554	911.056	835.016	12,0%	3,5%
Aumento de existencias de productos terminados y en curso	0	4.654	3.622	3.540	(100,0%)	31,5%
Otros ingresos de explotación	21.122	11.195	9.744	9.950	88,7%	12,5%
Ingresos de explotación	989.577	880.403	924.422	848.506	12,4%	3,8%
Consumos y reducción de existencias de productos terminados y en curso	481.281	438.407	466.884	426.740	2.318,9%	(93,8%)
<i>Consumos sobre cifra de ventas</i>	<i>49,70%</i>	<i>50,7%</i>	<i>51,2%</i>	<i>51,1%</i>		
Gastos de personal	161.262	141.386	147.777	136.379	14,1%	3,7%
<i>Gastos de personal sobre cifra de ventas</i>	<i>16,7%</i>	<i>16,4%</i>	<i>16,2%</i>	<i>16,3%</i>		
Dotaciones para amortizaciones	31.942	28.971	29.586	26.915	10,3%	7,6%
Otros gastos de explotación	256.935	214.715	228.102	204.063	19,7%	5,2%
<i>Otros gastos de explotación sobre cifra de ventas</i>	<i>26,5%</i>	<i>24,8%</i>	<i>25,0%</i>	<i>24,4%</i>		
Gastos de explotación	931.420	823.479	872.349	794.097	13,1%	3,7%
EBITDA	90.099	85.895	81.659	81.324	4,89%	5,19%
<i>EBITDA sobre importe neto de la cifra de negocios</i>	<i>9,3%</i>	<i>9,9%</i>	<i>9,0%</i>	<i>9,7%</i>		
BENEFICIO DE EXPLOTACIÓN CONSOLIDADO	58.157	56.924	52.073	54.409	2,2%	4,6%
<i>Beneficio de explotación sobre cifra de ventas</i>	<i>6,0%</i>	<i>6,6%</i>	<i>5,7%</i>	<i>6,5%</i>		
Ingresos financieros	24.819	28.606	26.125	26.496	(13,2%)	8,0%
Gastos financieros	43.793	39.232	39.516	38.923	11,6%	0,8%

RESULTADOS FINANCIEROS	(18.974)	(10.626)	(13.391)	(12.427)	78,6%	14,5%
OTROS RESULTADOS	9.440	7.716	2.359	2.353	22,3%	227,9%
RESULTADO CONSOLIDADO ANTES DE IMPUESTOS	48.623	54.014	41.041	44.335	(10,0%)	21,8%
Impuesto sobre beneficios	(15.468)	(22.480)	(15.405)	(16.496)	31,2%	(36,3%)
RESULTADO CONSOLIDADO PROCEDENTE DE ACTIVIDADES CONTINUADAS	33.155	31.534	25.636	27.839	5,1%	13,3%
<i>Beneficio neto sobre importe neto de la cifra de negocios</i>	<i>3,4%</i>	<i>3,6%</i>	<i>2,8%</i>	<i>3,3%</i>		
RESULTADO NETO DE OPERACIONES DISCONTINUADAS	(352)	(908)	-	(2.203)	61,2%	(58,8%)
RESULTADO CONSOLIDADO DEL EJERCICIO	32.803	30.626	25.636	25.636	7,1%	19,5%
Atribuible a:						
Socios externos	650	533	283	283	22,0%	88,3%
Sociedad dominante	32.153	30.093	25.353	25.353	6,8%	18,7%

Nota 1 Datos obtenidos de las cuentas anuales publicadas de cada uno de los ejercicios económicos

Nota 2 Las cifras incluidas en esta columna difieren de las contenidas en las cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2005, por aplicación de la NIIF 5 en relación con las operaciones discontinuadas durante el ejercicio 2006, habiendo reclasificado, única y exclusivamente a efectos comparativos, los resultados obtenidos en el ejercicio 2005 por dichas operaciones, desde cada epígrafe de la cuenta de resultados del ejercicio 2005, al epígrafe de "Resultado neto de operaciones discontinuadas". Estas cifras aparecieron a efectos comparativos en las cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2006.

3 Estado de cambios en el patrimonio neto consolidado ejercicios 2006 y 2007 (en miles de euros).

	Patrimonio neto de la dominante							Patrimonio neto de accionistas minoritarios	Total patrimonio neto
	Capital Suscrito	Prima de Emisión	Otras reservas	Diferencias de conversión	Ganancias del ejercicio atribuible	Valores propios	Total		
<i>Saldo a 31 diciembre de 2006</i>	52.644	202.499	33.274	3.616	30.093	(36.124)	286.002	16.453	302.455
Variación en valoración de derivados	-	-	4.789	-	-	-	4.789	-	4.789
Efecto neto en reservas de las diferencias de conversión en moneda extranjera	-	-	-	(1.934)	-	-	(1.934)	(26)	(1.960)
<i>Ingresos y gastos del ejercicio reconocidos directamente en patrimonio</i>	-	-	4.789	(1.934)	-	-	2.855	(26)	2.829
Resultado del ejercicio 2007	-	-	-	-	32.153	-	32.153	650	32.803
<i>Total ingresos y gastos del ejercicio</i>	-	-	4.789	(1.934)	32.153	-	35.008	624	35.632
Distribución de beneficios de 2006									
A dividendos	-	(29.487)	-	-	-	29.487	-	-	-
A reservas voluntarias	-	-	39.962	-	(39.962)	-	-	-	-
A reservas de sociedades consolidadas	-	-	(9.869)	-	9.869	-	-	-	-
Valoración de otros instrumentos de capital	-	-	159	-	-	-	159	-	159
Venta de valores propios	-	-	-	-	-	9.455	9.455	-	9.455
Compra de valores propios	-	-	-	-	-	(16.575)	(16.575)	-	(16.575)
Dividendo de filiales	-	-	-	-	-	-	-	(321)	(321)
Adquisición de intereses minoritarios	-	-	-	-	-	-	-	(1.878)	(1.878)
<i>Saldo a 31 diciembre de 2007</i>	52.644	173.012	68.315	1.682	32.153	(13.757)	314.049	14.878	328.927

4 **Estado de cambios en el patrimonio neto consolidado Ejercicios 2005 y 2006 (en miles de euros).**

	Patrimonio neto de la dominante							Patrimonio neto de accionistas minoritarios	Total patrimonio neto
	Capital Suscrito	Prima de Emisión	Otras reservas	Diferencias de conversión	Ganancias del ejercicio atribuible	Valores propios	Total		
<i>Saldo a 31 diciembre de 2005</i>	52.644	202.499	18.398	3.075	25.353	(2.457)	299.512	16.165	315.677
Variación en valoración de derivados	-	-	5.395	-	-	-	5.395	-	5.395
Efecto neto en reservas de las diferencias de conversión en moneda extranjera	-	-	-	541	-	-	541	26	567
<i>Ingresos y gastos del ejercicio reconocidos directamente en patrimonio</i>	-	-	5.395	541	-	-	5.936	26	5.962
Resultado del ejercicio 2006	-	-	-	-	30.093	-	30.093	533	30.626
<i>Total ingresos y gastos del ejercicio</i>	-	-	5.395	541	30.093	-	36.029	559	36.588
Distribución de beneficios de 2005									
A dividendos	-	-	-	-	(16.036)	-	(16.036)	-	(16.036)
A reservas voluntarias	-	-	13.570	-	(13.570)	-	-	-	-
A reservas de sociedades consolidadas	-	-	(4.253)	-	4.253	-	-	-	-
Valoración de otros instrumentos de capital	-	-	164	-	-	-	164	-	164
Valores propios						(289)	(289)		(289)
Venta de valores propios	-	-	-	-	-	24.316	24.316	-	24.316
Compra de valores propios	-	-	-	-	-	(57.694)	(57.694)	-	(57.694)
Dividendo de filiales	-	-	-	-	-	-	-	(271)	(271)
<i>Saldo a 31 diciembre de 2006</i>	52.644	202.499	33.274	3.616	30.093	(36.124)	286.002	16.453	302.455

5 Estado de flujos de efectivo consolidado

(en miles de euros)	31/12/2007	31/12/2006	31/12/2005
Resultados de explotación de actividades continuadas			54.409
Resultados de explotación de actividades discontinuadas			(2.336)
Resultados después de impuestos de actividades continuadas	32.153	30.093	
Resultados después de impuestos de actividades discontinuadas	(352)	(908)	
Dotaciones para amortizaciones de inmovilizado	31.942	28.971	29.586
Otros ajustes para conciliar el resultado de ejercicio con el beneficio operativo	34.018	16.052	(4.744)
Beneficio operativo antes de variaciones en el capital circulante	97.761	77.208	76.915
Variación de capital circulante	20.483	(23.190)	(8.011)
Flujos generados de las operaciones	118.244	54.018	68.904
Ingresos/ (pagos) netos por intereses	(18.341)	(14.911)	(13.746)
Pagos por reestructuración	(7.400)	0	(5.151)
Pagos por impuestos de las ganancias	(5.681)	(2.008)	(595)
Cobro de subvenciones	881	5.455	0
Flujos netos de las actividades de explotación	87.703	42.554	49.412
Importe cobrado por la venta de filiales	269	0	5.015
Compra de activos fijos	(33.329)	(41.703)	(45.778)
Fondos obtenidos en la venta de inmovilizado fijo	13.720	15.222	11.307
Inversiones en otros activos financieros	0	(982)	(2.744)
Adquisiciones de intereses minoritarios	(2.170)	0	0
Adquisiciones de dependientes	0	(964)	0
Préstamos a filiales	0	0	(113)
Cobro de préstamos concedidos	7.113	38	5.837
Flujos netos empleados en las actividades de inversión	(14.397)	(28.389)	(26.476)
Variación de deudas financieras corrientes	(17.653)	9.359	14.684
Variación de deudas financieras no corrientes	(29.854)	(7.730)	(6.531)
Compraventa de valores propios	(6.978)	(4.049)	5.401
Dividendos pagados	(29.487)	(16.036)	(27.312)
Bajas en el perímetro de consolidación	24.946	0	0
Flujos netos generados en las actividades de financiación	(59.026)	(18.456)	(13.758)
	14.280	(4.291)	9.178
Variación neta del efectivo y equivalentes del efectivo			
Efectivo y equivalentes al efectivo al inicio del ejercicio	209.079	213.370	204.192
Efectivo y equivalentes al efectivo al final del ejercicio	223.359	209.079	213.370
Total	14.280	(4.291)	9.178

A lo largo de los tres últimos ejercicios la tesorería neta ha sufrido variaciones. Mientras a final de 2005 se mantenía positivo, lo que indicaba un flujo de ingreso de tesorería mayor al de salida, esto cambió en 2006, invirtiéndose la situación, para recuperarse mejor aún que en 2005 en el ejercicio siguiente.

Los motivos principales de estos movimientos han sido los siguientes:

Variación 2007 frente a 2006

Los resultados después de impuestos mejoran respecto del año anterior, incluyendo los saldos de actividades discontinuas.

Las dotaciones para amortizaciones se mantienen constantes respecto del año anterior, aunque aumentan ligeramente.

El capital circulante sufre la mayor variación, pasando de un saldo negativo de 23.190 miles de euros, a 20.483 miles de euros positivos.

El pago por impuesto sobre las ganancias es muy superior en 2007, alcanzando los 5.681 miles de euros, cuando en 2006 se destinaron a esta partida 2.008 miles de euros.

El cobro de subvenciones se reduce considerablemente, hasta los 881 miles de euros, lo cual supone una gran disminución respecto de los datos de 2006 (5.455 miles de euros, aproximadamente 6 veces más).

Los pagos por las inversiones en activos fijos se redujeron en 2007 hasta los 33.329 miles de euros (frente a los 41.703 miles de euros de 2006).

En 2007, los cobros por los préstamos concedidos se volvieron a producir, lo que supuso alcanzar cobros por importe de 7.113 miles de euros, frente a los 38 miles de euros de 2006.

Los dividendos pagados aumentaron en 2007 en 13.451 miles de euros con respecto a los que se pagaron en 2006.

Variación 2006 frente a 2005

Las dotaciones para amortizaciones se mantienen constantes respecto del año 2005.

Empeora el flujo de tesorería por variación del capital circulante, pasando de 8.011 miles de euros negativos a 23.190 miles de euros negativos.

Se cobran como subvenciones partidas por importe de 5.455 miles de euros, epígrafe que en las cuentas anuales de 2005 no aportaba ningún fondo.

Los pagos por las inversiones en activos fijos se redujeron en 2007 hasta los 41.703 miles de euros (frente a los 45.778 miles de euros de 2006).

Por último, en 2006 no se cobró apenas cantidad alguna de los préstamos concedidos, mientras que en 2005 los cobros ascendieron a 5.837 miles de euros.

Los dividendos pagados en 2006 se redujeron en 11.276 miles de euros con respecto a la cifra pagada en 2005.

6 Políticas contables

Las cuentas anuales de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN y sociedades dependientes pueden ser consultadas por cualquier interesado tal y como se refleja en el apartado 24 siguiente de la presente Sección del Folleto.

Dicho documento en su nota “4. Principios contables y normas de valoración aplicados” describe adecuadamente y con suficiente grado de detalle las políticas contables aplicadas por el Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión.

Grupo GSH. Ejercicio 2008

Las Cuentas Anuales Consolidadas del Grupo GSH del ejercicio 2008, que han sido formuladas por los Administradores con fecha 16 de junio de 2008 y aprobadas en la Junta General de Accionistas de fecha 16 de junio de 2008, se presentan de acuerdo con lo establecido en las NIIF.

Las cuentas anuales del ejercicio 2008 han sido auditadas por la firma ERNST & YOUNG.

Ejercicio al que se refiere la información financiera seleccionada:

La información presentada a continuación se refiere a los datos de la actividad del Grupo GSH a 30 de abril de 2008, en base a las cuentas anuales consolidadas y auditadas, elaboradas de acuerdo con lo establecido en las NIIF.

Bases de presentación

Las cuentas anuales consolidadas se han elaborado de acuerdo con el criterio del coste histórico, excepto en el caso de los instrumentos financieros derivados, que se han contabilizado por su valor razonable.

Declaración de cumplimiento

Las cuentas anuales consolidadas de Grupo GSH se han elaborado de conformidad con las NIIF.

El Grupo GSH ha adoptado la última versión de todas las normas y estándares aplicables avalados por la Unión Europea en su normativa de la Comisión. En concreto, el Grupo GSH ha aplicado la nueva IFRS 7 desde el primero de enero de 2007, así como los requisitos contenidos en la misma al ejercicio económico cerrado en abril de 2008. Las políticas contables aplicadas en la elaboración de las cuentas anuales consolidadas del ejercicio económico finalizado en abril de 2008 son similares a las aplicadas en el ejercicio económico finalizado en abril de 2007.

Las políticas contables se han aplicado uniformemente por parte de todas las entidades del Grupo GSH.

Bases de consolidación

Las cuentas anuales consolidadas incluyen las cuentas anuales de GSH y sus filiales a 30 de abril de 2008.

Las sociedades del Grupo GSH consolidado se consideran filiales y se consolidan mediante el método de integración global: (i) cuando las sociedades dependientes en las que la sociedad dominante tiene la mayoría de los derechos de voto en los correspondientes órganos de administración, que normalmente es coincidente con una participación directa o indirecta superior al 50%; y (ii) aquellas otras en las que la participación es igual o menor al 50%, al existir acuerdos con accionistas que permiten al Grupo GSH intervenir decisivamente en su gestión directa y ejercer un control efectivo sobre las mismas.

Las empresas en las cuales el Grupo GSH tuviera propiedad directa o indirecta de menos del 50% y más del 20%, y sobre las cuales no tenga una mayoría de derechos de voto o ejercicio efectivo de control pero sobre las que tuviera influencia significativa, se consideran asociadas y se integrarían por el método de la participación.

Las inversiones en empresas asociadas se registrarían en el balance situación consolidado al coste más los cambios en la participación posteriores a la adquisición inicial, en función de la participación del Grupo GSH en los activos netos de la asociada, menos cualquier depreciación por deterioro requerida.

La cuenta de resultados consolidada reflejaría el porcentaje de participación en los resultados de la asociada. Cuando se produjese un cambio reconocido directamente en el patrimonio de la asociada, el Grupo GSH contabilizaría su participación en estos cambios en su patrimonio y, cuando se requiriera, revelaría este hecho en el estado de cambios en el patrimonio neto consolidado.

La consolidación de las filiales se realiza a partir de la fecha de adquisición, que es la fecha en la cual el Grupo GSH se hace con el control y sigue consolidándose hasta la fecha de cese de dicho control. Cuando se produce la pérdida de control de una filial, las cuentas anuales consolidadas incluyen los resultados correspondientes a la parte del ejercicio durante el cual el Grupo GSH ejercía el control.

Las cuentas anuales de las filiales se elaboran en relación con el mismo periodo de reporte que la sociedad dominante y empleando políticas contables homogéneas. Todos los saldos con empresas del Grupo GSH, así como los ingresos y gastos, y las ganancias y pérdidas no realizadas derivadas de las transacciones intra-grupo se eliminan en su totalidad.

1. Balance de situación consolidado

El balance de situación consolidado correspondiente al ejercicio 2008 se presenta en el siguiente cuadro:

(en miles de euros)	30/04/2008
Activo no corriente	
Inmovilizado material	311.856
Marcas	171.054
Fondo de comercio	146.569
Activos por impuestos diferidos	7.267
Otros activos	1.648
Total activo no corriente	638.394
Activo corriente	
Existencias	129.109
Cuentas a cobrar, netas	142.491
Gastos anticipados y otros activos corrientes	60.248
Instrumentos financieros derivados	1.012
Tesorería y otros activos equivalentes	8.570
Total activo corriente	341.430
TOTAL ACTIVO	979.824
Patrimonio neto	
Capital suscrito	38.837
Prima de emisión	220.059
Resultados acumulados	48.568
Reservas por operaciones de cobertura	683
Total patrimonio neto	308.148
Pasivo no corriente	
Préstamos y empréstitos remunerados	237.467
Obligaciones por arrendamiento financiero a largo plazo	416
Obligaciones por planes de pensiones	30.946
Provisiones a largo plazo	862
Subvenciones oficiales a largo plazo	3.378
Pasivos por impuestos diferidos	74.299
Otros pasivos a largo plazo	0
Total pasivo no corriente	347.369
Pasivo corriente	

Deudas comerciales	147.296
Vencimientos corrientes de préstamos y empréstitos remunerados	28.966
Obligaciones por arrendamiento financiero a corto plazo	1.614
Dotación a las provisiones a corto plazo	8.589
Subvenciones oficiales a corto plazo	813
Ajustes por periodificación	125.574
Impuestos sobre beneficios	11.455
Total pasivo corriente	324.307
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVOS	979.824

2. Cuenta de resultados consolidada

La cuenta de resultados consolidada correspondiente al ejercicio 2008 se presenta en el siguiente cuadro:

(en miles de euros)	30/04/2008
Ingresos de explotación	1.171.281
Gastos de explotación	1.107.122
BENEFICIO DE EXPLOTACIÓN CONSOLIDADO	64.159
Ingresos financieros	684
Gastos financieros	23.497
RESULTADOS FINANCIEROS	(22.813)
OTROS RESULTADOS	(2.741)
RESULTADOS CONSOLIDADO ANTES DE IMPUESTOS	38.605
Impuesto sobre beneficios	(8.599)
RESULTADO CONSOLIDADO DEL EJERCICIO	30.006

Los comentarios a la evolución de las magnitudes de las cuentas de resultados del ejercicio correspondiente a 2008 se encuentran en el apartado 9.2 de la presente sección del Folleto.

3. Estado de cambios en el patrimonio neto consolidado Ejercicio 2008 (en miles de euros).

(en miles de euros)	Capital suscrito	Prima de emisión	Resultados acumulados	Reservas por operaciones de cobertura (*)	Total Patrimonio Neto
Saldo a 30 de abril de 2007	38.837	220.059	18.562	292	277.750
Ingresos (gastos) reconocidos directamente en el patrimonio neto	-	-	-	392	392
Resultado del ejercicio	-	-	30.006	-	30.006
Total ingresos y gastos reconocidos en el ejercicio	-	-	30.006	392	30.398
Otros movimientos	-	-	-	-	-
Saldo a 30 de abril de 2008	38.837	220.059	48.568	684	308.148

(*) Los movimientos de las reservas por operaciones de cobertura se registran netos de impuestos.

4. Estado de flujos de efectivo consolidado

(en miles de euros)	30/04/2008
Actividades de explotación	
Resultado del ejercicio	30.006
Ajustes realizados para conciliar los flujos netos de efectivo procedentes de las actividades de explotación	
Depreciaciones y deterioros del inmovilizado material	44.569
Amortizaciones de cargas financieras	958
Impuestos diferidos	201
Otras partidas no dinerarias, netas	8.719
Beneficio por la venta de activos	(26.604)
Cambios en los activos y pasivos corrientes	
Cuentas a cobrar	1.673
Existencias	(8.966)
Otros activos y pasivos corrientes	(5.652)
Intereses a pagar	(372)
Cuentas a pagar	10.765
Ajustes por periodificación del pasivo	(1.206)
Otros activos y pasivos	853
Activos y pasivos por impuestos	(5.917)
Flujos netos de efectivo procedentes de las actividades de explotación	49.028
Actividades de inversión	
Inversiones de capital, netas de beneficios procedentes de las enajenaciones	(38.629)
Adquisiciones de negocios, netas	0
Enajenación de negocios, neta	36.670
Recepción de subvenciones oficiales	3.161
Flujos netos de efectivo procedentes de/(aplicados a) las actividades de inversión	1.201
Actividades de financiación	
Ingresos de las emisiones de acciones	0
Ingresos de las emisiones de deudas a largo plazo, netas de costes de financiación	0
Ingresos procedentes de las líneas de crédito	10.622
Cancelación de deudas a largo plazo	(56.276)
Flujos netos de efectivo (aplicados a)/procedentes de las actividades de financiación	(45.653)
Cambio neto en la situación de tesorería	4.576
Tesorería y otros activos equivalentes al inicio del ejercicio	3.994
Tesorería y otros activos equivalentes al cierre del ejercicio	8.570
Partidas no dinerarias:	
Valor neto contable de las aportaciones de acciones de Smithfield France	0
Información complementaria sobre los estados de flujos de efectivo:	
Intereses pagados	(26.180)
Impuestos sobre beneficios pagados	(14.314)

5. Políticas contables

Las cuentas anuales de GSH y sociedades dependientes pueden ser consultadas por cualquier interesado tal y como se refleja en el apartado 24 siguiente.

Dicho documento en su nota “2.3. Resumen de las políticas contables significativas aplicadas” describe adecuadamente y con suficiente grado de detalle las políticas contables aplicadas por el Grupo GSH.

20.2 Información financiera pro forma

En el contexto de la operación de Fusión, y de conformidad con lo indicado en la sección IV del presente Folleto, el Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión ha preparado la Información Pro Forma a 30 de junio de 2008 con el fin de facilitar información acerca de cómo la Fusión, y la ampliación de capital requerida para la operación, podrían haber afectado al balance de situación y a la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada para el periodo de 6 meses hasta el 30 de junio de 2008, de acuerdo con las NIIF.

La Información Pro Forma ha sido preparada de acuerdo con los requisitos de la Regulación de la Unión Europea contenida en el Reglamento 809/2004 y con el contenido de la Recomendación de CESR para la implantación consistente de la citada regulación (CESR/05-054b).

Según lo indicado en la sección IV del presente Folleto, la Información Pro Forma ha sido objeto de un informe especial de revisión por parte de la sociedad ERNST & YOUNG.

20.3 Estados financieros

El apartado 20.1 anterior recoge los balances, cuentas de resultados, estados de cambios en el patrimonio neto consolidado y estados de flujos de efectivo consolidados del Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión de los ejercicios 2007, 2006 y 2005 y del ejercicio 2008 del Grupo GSH. Adicionalmente, como se refleja en el apartado 24 siguiente los interesados en la información de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN y de GSH pueden obtener una copia de dicha información en la página Web de la sociedad www.campofrio.es o www.campofriofoodgroup.com

20.4 Auditoría de la información financiera histórica anual

20.4.1 Declaración de que se ha auditado la información financiera histórica. Si los informes de auditoría sobre la información financiera histórica han sido rechazados por los auditores legales o si contienen calificaciones o negaciones se reproducirán íntegramente el rechazo o las calificaciones o negaciones, explicando los motivos

Tal y como se describe en el apartado 2.1 anterior, la sociedad ERNST & YOUNG ha auditado la información financiera de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN y de su grupo consolidado correspondiente a los ejercicios 2005, 2006 y 2007. Los informes de auditoría emitidos sobre la información de dichos ejercicios han contenido una opinión favorable, sin salvedades.

Asimismo, en el caso de GSH y de su grupo consolidado, tal y como se describe en el mismo apartado 2.1, la sociedad ERNST & YOUNG ha auditado la información financiera consolidada de la sociedad correspondiente al ejercicio 2008. El informe de auditoría emitido sobre la información de dicho ejercicio ha contenido una opinión favorable, sin salvedades.

20.4.2 Una indicación de otra información en el documento de registro que haya sido auditada por los auditores

No aplicable.

20.4.3 Cuando los datos financieros del documento de registro no se hayan extraído de los estados financieros auditados del Emisor, éste debe declarar la fuente de los datos y declarar que los datos no han sido auditados

No aplicable.

20.5 Edad de la información financiera más reciente

La última información financiera del Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión se refiere al periodo de 9 meses terminado el 30 de septiembre de 2008.

La última información financiera del Grupo GSH se refiere al período de 5 meses terminado a 30 de septiembre de 2008 desde la fecha de cierre de su ejercicio social el 30 de abril de 2008.

20.6 Información intermedia y demás información financiera

20.6.1 Si el emisor ha venido publicando información financiera trimestral o semestral desde la fecha de sus últimos estados financieros auditados, estos deben incluirse en el documento de registro. Si la información financiera trimestral o semestral ha sido revisada o auditada, debe también incluirse el informe de auditoría o de revisión. Si la información financiera trimestral o semestral no ha sido auditada o no se ha revisado, debe declararse este extremo

Se hacen públicas cuentas de resultados trimestrales e información financiera semestral que incluye un balance de situación y una cuenta de resultados consolidados, sin que ninguna de esta información esté sometida a auditoría. Como consecuencia de la fusión con el Grupo GSH, se han hecho públicos en 2008 estados financieros pro forma a 30 de junio de 2008 que se incluyen en la sección IV de este Folleto, sobre los que se ha emitido un informe especial de revisión por el auditor externo, ERNST & YOUNG, que no constituye un informe de auditoría.

En el apartado 20.6.2 siguiente se ha incluido el balance de situación y la cuenta de resultados a 30 de septiembre de 2008 del Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión así como las cifras comparativas a 30 de septiembre de 2007.

20.6.2 Si la fecha del documento de registro es más de nueve meses posterior al fin del último ejercicio auditado, debería contener información financiera intermedia que abarque por lo menos los primeros seis meses del ejercicio y que puede no estar auditada (en cuyo caso debe declararse este extremo).

La información financiera intermedia debe incluir estados comparativos del mismo período del ejercicio anterior, salvo que el requisito de información comparativa del balance pueda satisfacerse presentando el balance final del año.

Balance de situación consolidado no auditado:

(en miles de euros)	30/09/2008	30/09/2007	% Var.
Activo no corriente	460.266	523.389	(12%)
Fondo de comercio	134.132	135.448	(1%)
Inmovilizaciones inmateriales	6.908	10.956	(37%)
Inmovilizaciones materiales	298.503	334.555	(11%)
Activos financieros no corrientes	6.421	14.403	(55%)
Otros activos no corrientes	14.302	28.027	(49%)
Activo corriente	457.962	495.428	(8%)
Existencias	230.627	222.609	4%

Clientes netos	60.397	70.412	(14%)
Otros Deudores	14.499	24.662	(41%)
Tesorería + Activos Financ Corrientes	130.775	159.005	(18%)
Otros activos corrientes	21.664	18.740	16%
Activos de actividades discontinuadas	93.102	0	
Total activo	1.011.330	1.018.817	(1%)
Patrimonio neto	302.068	316.324	(5%)
Pasivos no corrientes	345.398	382.041	(10%)
Deuda financiera LP	290.678	302.669	(4%)
Provisiones Riesgos y Gastos	12.147	30.950	(61%)
Otros pasivos no corrientes	42.573	48.422	(12%)
Pasivos corrientes	283.858	320.452	(11%)
Deuda financiera CP	6.794	56.251	(88%)
Otros pasivos corrientes	31.182	26.576	17%
Proveedores	245.882	237.625	3%
Pasivos de actividades discontinuadas	80.006	0	
Total Pasivo y PN	1.011.330	1.018.817	(1%)
Fondo de Maniobra	174.104	174.976	0%

Cuenta de Pérdidas y Ganancias Consolidada no auditada:

(en miles de euros)	30/09/2008	30/09/2007	% Var.
Ingresos de explotación	673.029	642.411	5%
Gastos de explotación	640.388	607.380	5%
BENEFICIO DE EXPLOTACIÓN	32.641	35.031	(7%)
RESULTADOS FINANCIEROS	(10.730)	(11.967)	10%
OTROS RESULTADOS	(215)	5.549	(104%)
RESULTADOS ANTES DE IMPUESTOS	21.695	28.613	(24%)
Impuesto sobre beneficios	(6.475)	(5.903)	10%
Resultados consolidado procedente de actividades continuadas	15.221	22.710	(33%)
Resultado neto de operaciones discontinuadas	(20.945)	(8.673)	(141%)
RESULTADO DEL PERIODO	(5.725)	14.037	(141%)
Atribuible a:			
Socios externos	494	389	27%
Sociedad dominante	(6.219)	13.648	(146%)

Ingresos de explotación

La cifra de negocios del Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión ascendió a 668 millones de euros (no incluye otros ingresos de explotación) en los primeros nueve meses de 2008, lo que representa un crecimiento del 5,4% respecto al mismo periodo de 2007. El incremento de facturación, de 34 millones de euros, se ha basado principalmente en el crecimiento de la marca *Campofrío* y de la línea de productos frescos, dentro del contexto de mercado de mayor crecimiento en marca de distribución.

Coste de materias primas y EBITDA

El sector se ha visto afectado por el encarecimiento de las materias primas utilizadas en los productos, en comparación con los precios de 2007. Este incremento ha sido más relevante en los últimos meses en el caso del cerdo vivo, que ha subido un 23% en septiembre y un 13% en agosto con respecto a los mismos meses del año anterior. El EBITDA del Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión hasta septiembre de 2008 se ha situado en 53,3 millones de euros, un 5,2% inferior al del mismo periodo del año anterior.

Beneficio neto

El beneficio neto consolidado del periodo de nueve meses de 2008 ha sido de -5,7 millones de euros, frente a 14,0 millones de euros en el mismo periodo de 2007. El principal impacto se debe a -20,9 millones de euros originados por la venta de la filial rusa CampoMos y sus resultados acumulados hasta septiembre. Sin esta partida, el resultado neto se habría situado en 15,2 millones de euros. En el balance se han clasificado por separado los activos y pasivos de CampoMos dentro de un epígrafe de actividades discontinuadas. El acuerdo de venta que se produjo el 30 de julio de 2008 se ha materializado de forma efectiva en octubre de 2008.

Endeudamiento neto

Desde septiembre de 2007 se ha reducido la deuda financiera en un 16,6%, alcanzando la misma una cifra de 166,7 millones de euros frente a 200 millones de euros en septiembre de 2007. Una de las principales razones es la salida de las actividades continuadas de la deuda financiera de la filial rusa, que ha sido vendida tal y como se explica en el apartado 5.2 anterior.

Negocios por segmento geográfico

En la división de Iberia, la cifra de negocios ha crecido un 6%, hasta alcanzar 672 millones de euros, mientras que el EBITDA se ha situado en 50,5 millones de euros. Entre los factores que han contribuido a alcanzar estas cifras cabe destacar el crecimiento de la línea de negocio de productos frescos, con un aumento además de su actividad exportadora. Otras categorías con una evolución favorable en el área de productos elaborados han sido los loncheados y los nuevos formatos de pizzas.

En cuanto al área internacional, las ventas de Tabco, la filial rumana del Grupo, han sido de 25,2 millones de euros en estos primeros nueve meses del año, frente a los 28,4 millones de euros del mismo periodo del año precedente. El EBITDA de esta filial, afectado por las subidas de los precios de las materias primas y por el impacto negativo de las diferencias de tipo de cambio, se ha situado en 2,8 millones de euros.

20.7 Política de dividendos

De conformidad con lo previsto en el Protocolo de Fusión, es intención de las partes del mismo que el dividendo de CAMPOFRÍO FOOD no sea inferior al 50% de sus beneficios netos, con sujeción al cumplimiento de las siguientes prioridades, conforme a lo acordado por el Consejo de Administración de CAMPOFRÍO FOOD o según se indique en el presupuesto aprobado por éste: (i) que CAMPOFRÍO FOOD haya dotado sus obligaciones de CAPEX para mantenimiento y crecimiento existentes en ese momento (sin que dicho CAPEX sea inferior a la depreciación), (ii) que CAMPOFRÍO FOOD haya dotado sus obligaciones de inversión actuales y futuras (siempre y cuando éstas ya hayan sido aprobadas por el Consejo y asumiendo en cualquier caso la existencia de un nivel razonable de apalancamiento financiero), y (iii) que CAMPOFRÍO FOOD cumpla con cualquier restricción prevista en los contratos financieros existentes.

20.7.1 Importe de los dividendos por acción por cada ejercicio para el período cubierto por la información financiera histórica, ajustada si ha cambiado el número de acciones del emisor, para que así sea comparable. Beneficios y dividendo por acción

A continuación se detallan los resultados y dividendos por acción referidos al Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión correspondientes al periodo 2005, 2006 y 2007:

	Ejercicio 2007	Ejercicio 2006	Ejercicio 2005
Beneficios destinados a dividendos	(**)	(*)	16.036 miles de euros
Dividendo por acción	0,23 euros (**)	(*)	0,30 euros

(*) La totalidad del resultado de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN del ejercicio 2006 (23.967 miles de euros) se destinó a reservas voluntarias, no produciéndose distribución alguna de dividendo en metálico. No obstante, la Junta General Ordinaria de 19 de junio de 2007 acordó repartir un dividendo en especie mediante la entrega a los accionistas de un total de 2.105.749 acciones propias, en la proporción de una acción de la autocartera por cada 24 acciones de las que cada accionista era titular con cargo a prima de emisión.

(**) La totalidad del resultado de la sociedad dominante del ejercicio 2007 (16.615 miles de euros) se destinó a reservas voluntarias. No obstante, la Junta General Ordinaria de 17 de junio de 2008 acordó (i) distribuir un dividendo en metálico de 0,23 euros por acción con cargo a reservas de libre disposición por un importe total de 12 millones de euros y (ii) distribuir un dividendo en especie mediante la entrega a los accionistas de un total de 1.698.185 acciones propias, en la proporción de una acción de la autocartera por cada 30 acciones de las que cada accionista era titular con cargo a prima de emisión. Adicionalmente a lo anterior, con fecha 24 de octubre de 2008, la Junta General Extraordinaria de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN acordó, con sujeción a la inscripción de los acuerdos de Fusión de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN y GSH, y sobre la base del resultado de la transmisión de las acciones de la sociedad rusa CampoMos mencionada en el apartado 5.2.2 anterior, el abono de un dividendo extraordinario en metálico por importe bruto de 47.150 miles de euros y con cargo a la cuenta de prima de emisión de acciones. Dicho dividendo extraordinario se acordó a favor exclusivamente de los titulares de las 52.643.724 acciones en circulación con anterioridad a la Fusión que ostentaran dicha condición el 31 de octubre de 2008, que se estableció como fecha de legitimación a efectos del referido dividendo extraordinario, lo que supone el pago de un dividendo bruto por acción con derecho a la percepción del mismo por importe de 0,8956 euros con el ajuste que, en su caso, corresponda por el acrecimiento del importe atribuible a las acciones que puedan existir en autocartera en la correspondiente fecha de legitimación. Se hace constar que la mencionada Junta ha acordado delegar en el Consejo de Administración las facultades necesarias para la determinación de la fecha de pago de este dividendo que, en todo caso, tendrá lugar el o antes del 30 de junio de 2009.

Por lo que se refiere a GSH, hay que destacar que desde su constitución no ha repartido dividendo alguno ya que todo el beneficio neto obtenido en los dos ejercicios fue traspasado como Reservas por beneficios acumulados.

20.8 Procedimientos judiciales y de arbitraje

Ni CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN ni GSH, ni sus respectivos Grupos, están incurso ni han estado incurso en los doce meses anteriores a la fecha del presente Folleto en ningún procedimiento gubernamental, legal o de arbitraje (incluidos los procedimientos que estén pendientes o aquellos que el Emisor tenga conocimiento que le afectan), que puedan tener o hayan tenido en el pasado reciente, efectos significativos en CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN, GSH o sus respectivos grupos y/o la posición o rentabilidad financiera de los mismos, sin perjuicio de lo que seguidamente se indica. Si bien se realizan previsiones contables según los mejores estimados en función de la información disponible, no se puede asegurar que los litigios o reclamaciones en curso que a continuación se indican u otros futuros no puedan afectar de forma significativa a los resultados económicos del

Grupo CAMPOFRÍO FOOD. Asimismo, hasta la fecha no se han producido impugnaciones de acuerdos sociales adoptados por los órganos de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN.

Los principales litigios en que se encuentran incurso las entidades mencionadas en el párrafo anterior, a la fecha de registro del presente Folleto, son los siguientes:

- En la actualidad se encuentran pendientes dos recursos de casación interpuestos contra las sentencias dictadas por la Audiencia Nacional, en la Sala de lo Contencioso Administrativo del Tribunal Supremo, en relación con lo siguiente:
 - El primero interpuesto el 13 de mayo de 2008 por un acta de inspección sobre el impuesto de sociedades de los ejercicios 1992 y 1993 por una cuantía de 3.429 miles de euros;
 - Y el segundo interpuesto el 6 de julio de 2008 por un acta de inspección sobre el impuesto de sociedades por una cuantía de 1.667 miles de euros.
- Se encuentra pendiente un recurso interpuesto en la Sala de lo Contencioso Administrativo de la Audiencia Nacional contra una resolución del Tribunal Económico Administrativo Central de 19 de enero de 2007 sobre un acto administrativo impugnado por una cuantía de 5.238 miles de euros por cuota e intereses de demora y 2.172 miles de euros de sanción. Esta cuantía se encuentra ahora mismo sujeta a Auto de Suspensión de 26 de abril de 2007.
- Se encuentra pendiente de resolución por la Sala de lo Contencioso Administrativo del Tribunal Supremo un recurso de casación presentado el pasado 10 julio de 2008 por el que se reclama una devolución de ingresos indebidos que podría tener un resultado positivo para CAMPOFRIO de 5.499 miles de euros
- CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN, junto con su sociedad dependiente rumana SC DEGARO SRL, inició en noviembre de 2008 frente a un proveedor de genética reclamación por daños ocasionados en una granja de Rumanía derivados de un suministro de animales no aptos, que exige la interrupción de la producción y la consiguiente pérdida de ella derivada. En el caso de que las partes no llegaran a un entendimiento, se estima que una posible reclamación judicial no sería superior a 1.633 miles de euros.
- Ante el Juzgado de Primera Instancia nº 47 de Madrid, se sigue el correspondiente procedimiento ordinario entre GECALIAL, S.L.U., ZURICH ESPAÑA COMPAÑÍA DE SEGUROS Y REASEGUROS, S.A., ACCIONA INFRAESTRUCTURAS, S.A. y PROING INGENIERÍA, S.L. Reclama GECALIAL, S.L.U 10.302 miles de euros, intereses y costas en concepto de daños materiales y pérdida de beneficios ocasionados con motivo del incendio de la planta de Arganda acaecido el 1 de octubre de 2001 y por los cuales aún no han sido indemnizados.

Dicho pleito se emprendió tras la firma, el 8 de enero de 2007, de un acuerdo transaccional entre GECALIAL, S.L.U. y las aseguradoras de daños, relativo a la liquidación de las consecuencias de un incendio bajo la póliza de daños, y en virtud del cual se acordó iniciar conjuntamente acciones frente a los responsables del siniestro, habiendo sido dicho acuerdo incumplido por parte de las entidades demandadas.
- Procedimiento ordinario entre D.L INVERSIONES, S.L. y CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN. La primera reclamaba 1.425 miles de euros, intereses y costas por incumplimiento contractual de acuerdos logísticos. Se ha dictado sentencia desestimando la demanda y condenado en costas al demandante. Contra esta sentencia D.L INVERSIONES, S.L. ha ejercitado recurso de apelación por considerar nula dicha sentencia. CAMPOFRÍO

ALIMENTACIÓN ha formulado oposición, estando pendiente la resolución del procedimiento.

- Groupe Aoste está incurso en un procedimiento por el despido de un empleado.
- El Fondo Europeo de Orientación y de Garantía Agrícola (en adelante, “FEOGA”) concedió una subvención a Jean Caby durante los años 2001-2005. El servicio de control de FEOGA emitió un informe provisional el 14 de mayo de 2008 alegando algunas irregularidades cometidas en la solicitud de la subvención entregada a las autoridades. Como consecuencia de lo anterior Jean Caby podría tener que devolver 641 miles de euros de la subvención percibida.
- Industrias de Carnes Nobre S.A. está en curso en un procedimiento ante las autoridades fiscales portuguesas relacionado con el impuesto sobre la renta de personas no residentes, que deriva de las retenciones practicadas sobre los dividendos pagados en abril de 2002 a Sara Lee Charcuterie (en la actualidad Groupe Smithfield France Holding) por un importe entorno a los dos millones de euros. La disputa versa sobre la suficiencia o no de la documentación aportada justificando la no retención del impuesto en cuestión. La cuantía de la disputa se encuentra cubierta por las declaraciones y garantías que Groupe Smithfield, S.L. (actualmente denominada Campofrío Food Group Holding, S.L.) recibió de Sara Lee Corporation con ocasión de la compraventa efectuada el 26 de junio de 2006.
- Las autoridades fiscales notificaron una reclamación a SDF Foods, SGPS Sociedade Unipessoal LDA (en adelante, “SDF Foods”) (anteriormente denominada Sara Lee Portugal) en relación al ejercicio fiscal 2003 (cerrado el 30 de junio de 2004). Dicha notificación se refiere a la aplicación por parte de dicha sociedad de las exenciones existentes en la ley portuguesa para evitar la doble tributación por dividendos entre compañías. Según lo alegado por las autoridades, SDF Foods (a dicha fecha controlada por Sara Lee Foods Europe) no ha presentado suficientes pruebas sobre la adquisición de todo el capital social de Nobre. El montante de la reclamación es 654 miles de euros más 93 miles de euros de intereses. La cuantía de la disputa se encuentra cubierta por las declaraciones y garantías que Groupe Smithfield, S.L. (actualmente denominada Campofrío Food Group Holding, S.L.) recibió de Sara Lee Corporation con ocasión de la compraventa efectuada el 26 de junio de 2006.

20.9 Cambios significativos en la posición financiera o comercial del emisor

No se ha producido ningún cambio significativo en la posición financiera o comercial del Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión desde el último periodo financiero del que se ha publicado información financiera, esto es, a 30 de septiembre de 2008.

21. INFORMACIÓN ADICIONAL

21.1 Capital social

21.1.1 Importe de capital emitido

A la fecha de presentación del presente Folleto el capital social de CAMPOFRÍO FOOD se compone de CIENTO DOS MILLONES DOSCIENTAS VEINTE MIL OCHOCIENTAS VEINTITRÉS (102.220.823) acciones de 1 euro de valor nominal cada una, de una sola serie, totalmente suscritas y desembolsadas. Las acciones son todas del mismo tipo y clase, y con los mismos derechos y obligaciones, representadas mediante anotaciones en cuenta, sin perjuicio de lo indicado en el apartado 21.2.9 siguiente de la presente sección del Folleto respecto de las obligaciones asumidas por las Sociedades del Grupo Smithfield frente a CAMPOFRÍO FOOD.

Una vez se produzca la admisión a negociación de las 49.577.099 acciones emitidas por CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN con ocasión de la Fusión con GSH, la totalidad de las acciones de CAMPOFRÍO FOOD se encontrará admitida a cotización en las Bolsas de Valores de Madrid y de Barcelona a través del Sistema de Interconexión Bursátil Español (SIBE).

La llevanza del Registro Contable de las acciones se halla encomendada a la Sociedad de Gestión de los Sistemas de Registro, Compensación y Liquidación de Valores, S.A. (Iberclear).

21.1.2 Si hay acciones que no representan capital, se declarará el número y las principales características de esas acciones

No existen acciones que no representen el capital.

21.1.3 Número, valor contable y valor nominal de las acciones del emisor en poder o en nombre del propio emisor o de sus filiales.

Autocartera a 29/12/2008				
Titular	Número	Valor nominal	Valor contable	Porcentaje (%) (*)
CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN	823.688	823.688 euros	6.701.175,73 euros	0,81

(*) Calculado sobre el capital social resultante de CAMPOFRÍO FOOD tras la Fusión.

21.1.4 Importe de todo valor convertible, valor canjeable o valor con garantías, indicando las condiciones y los procedimientos que rigen su conversión, canje o suscripción

CAMPOFRÍO FOOD no tiene actualmente emitidos bonos y obligaciones convertibles en acciones de la propia sociedad. El Emisor no tiene actualmente valores convertibles, canjeables o con garantías.

21.1.5 Información y condiciones de cualquier derecho de adquisición y/o obligaciones con respecto al capital autorizado pero no emitido o sobre la decisión de aumentar el capital

La Junta General de Accionistas de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN celebrada el 19 de junio de 2007 acordó delegar en el Consejo de Administración la facultad de acordar el aumento de capital social, de conformidad con lo previsto en el artículo 153.1.b) de la LSA, sin previa consulta a la Junta General, y con la facultad de excluir, en su caso, el derecho de suscripción preferente de conformidad con el artículo 159.2 de la LSA. Dicha autorización se concedió por un importe nominal máximo de 26.321.862 euros y con un plazo máximo de 5 años a contar desde la fecha de celebración de la referida Junta General.

De este modo, el Consejo de Administración quedó facultado para aumentar el capital social en la oportunidad y cuantía que considere conveniente y sin necesidad de nueva consulta a la Junta General. Dicho aumento podrá acordarse por el Consejo en una o varias veces y mediante la emisión de nuevas acciones ordinarias de 1 euro de valor nominal cada una de ellas, representadas mediante anotaciones en cuenta y con idénticos derechos políticos y económicos que las restantes acciones ordinarias en circulación, quedando facultado el Consejo de Administración para determinar la fecha a partir de la cuál las nuevas acciones tendrán derecho a participar en los resultados sociales.

El contravalor de las nuevas participaciones habrá de consistir necesariamente en nuevas aportaciones dinerarias al capital social.

En los aumentos de capital que se acuerden en el ejercicio de dicha delegación en que se reconozcan el derecho de suscripción preferente, el precio de emisión de las nuevas acciones será el que libremente determine el Consejo de Administración, sin otra limitación que la que resulta del artículo 47.2 de la LSA. En estos casos, el Consejo de Administración podrá libremente decidir respecto de la

adjudicación de las acciones no suscritas en ejercicio de los derechos de suscripción preferente, así como prever la posibilidad de suscripción incompleta en los términos previstos en el artículo 161 de la LSA.

En el caso de los aumentos que se acuerden en ejercicio de la presente delegación haciendo uso de la facultad de excluir el derecho de suscripción preferente, el precio de emisión de las nuevas acciones será el que libremente determine el Consejo de Administración, con el límite y con sujeción a las formalidades previstas en el artículo 159.2 de la LSA. En estos supuestos el Consejo de Administración podrá prever la suscripción incompleta de conformidad con lo previsto en el artículo 161 de la LSA.

Hasta la fecha de presentación del presente Folleto, el Consejo de Administración no ha hecho uso de las autorizaciones mencionadas en el presente apartado.

Asimismo, dicha Junta General de Accionistas acordó autorizar al Consejo de Administración, dentro del plazo máximo de cinco años, desde la fecha de celebración de la Junta General de Accionistas a la que se hizo referencia en el primer párrafo, para la emisión de obligaciones simples, bonos, *warrants* y/u otros valores que creen o reconozcan deuda, por el importe que el Consejo de Administración de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN considere conveniente, sin otro límite, en su caso, que el establecido en el artículo 282 de la LSA y en el artículo 284 del referido texto legal cuando la emisión estuviera garantizada por terceros.

En virtud de dicha delegación, el Consejo de Administración quedó expresamente facultado para acordar todos los términos y condiciones de la emisión que no han sido específicamente acordados por la Junta General de Accionistas y, a título meramente enunciativo, para acordar la emisión y determinar su importe y todas sus condiciones así como el lugar de emisión (nacional o extranjero) y la moneda o divisa, la denominación, ya sean bonos, *warrants* u obligaciones (incluso subordinadas) o cualquiera otra que suponga la creación o reconocimiento de deuda; fijando la fecha y plazo en que deba abrirse la suscripción, el tipo de interés, fechas y procedimientos de pago del cupón; el carácter de perpetua o amortizable y, en este último caso, el plazo de amortización y la fecha de vencimiento; el tipo de reembolso, las garantías; la forma de representación, derecho de suscripción preferente y períodos de suscripción, legislación aplicable, y en general, cualquier otra condición de la emisión, así como, en su caso, adoptar los acuerdos de constitución del sindicato de tenedores de los valores, designar al Comisario y aprobar las reglas fundamentales que hayan de regir las relaciones jurídicas entre la sociedad y el sindicato de tenedores de los valores que se emitan.

La delegación, de conformidad con lo acordado por la Junta General de Accionistas, se hace extensiva a la facultad de garantizar, en la forma que estime conveniente, cualesquiera emisiones de valores o instrumentos que creen o reconozcan una deuda y que puedan ser realizadas por terceros, siempre y cuando los fondos obtenidos se destinen, total o parcialmente, a la financiación de la sociedad o de cualquiera de las sociedades dependientes de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN. CAMPOFRÍO FOOD no tiene emitidos títulos que representen ventajas atribuidas a fundadores y promotores ni bonos de disfrute.

21.1.6 Información sobre cualquier capital de cualquier miembro del grupo que esté bajo opción o que se haya acordado condicional o incondicionalmente someter a opción y detalles de esas opciones, incluidas las personas a las que se dirigen esas opciones

Ningún miembro del Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión tiene capital que esté bajo opción o que se haya acordado condicional o incondicionalmente someter a opción.

21.1.7 Historial del capital social, resaltando la información sobre cualquier cambio durante el período cubierto por la información financiera histórica

El capital de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN no ha sufrido variaciones en los ejercicios 2005, 2006 y 2007. Como consecuencia de la Fusión, en el ejercicio 2008 ha tenido lugar el correspondiente aumento de capital de la Sociedad.

El movimiento de capital que ha tenido lugar en la Sociedad hasta la fecha del presente Folleto se presenta en el siguiente cuadro:

Ejercicio (a fecha de cierre)	Nº acciones totales	Nominal euros
2005, 2006 y 2007	52.643.724	52.643.724
2008	102.220.823	102.220.823

Con fecha 24 de octubre de 2008, la Junta General Extraordinaria de Accionistas de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN acordó ampliar el capital social en 49.577.099 acciones, de 1 euro de valor nominal cada una, que supuso la correspondiente modificación del artículo 5 de los Estatutos Sociales y que supone que, a la fecha del presente Folleto, el capital social de CAMPOFRÍO FOOD asciende a un total de 102.220.823 acciones, de 1 euro de valor nominal cada una de ellas.

21.2 Estatutos y escritura de constitución

21.2.1 Descripción de los objetivos y fines del emisor y dónde pueden encontrarse en los estatutos y la escritura de constitución

El objeto social de CAMPOFRÍO FOOD es el definido en el artículo 2 de los Estatutos Sociales, expresando textualmente que:

“Objeto Social: 1.- La elaboración y comercialización de productos destinados a la alimentación humana y animal. A tal efecto podrá realizar la crianza y sacrificio de toda clase de animales de abasto, así como la transformación de cualquier clase de materias primas: carnes, pescados, lácteos, vegetales, cereales y otros productos que fuera menester.

2.- La prestación de servicios de asesoramiento, asistencia técnica, gestión y formación, relacionados con la actividad de elaboración y comercialización de productos alimentarios.

Las actividades integrantes del objeto social podrán ser también desarrolladas por la sociedad, bien de forma directa o indirecta a través de industrias propias o mediante la participación en Sociedades con objeto idéntico o análogo”.

El sector principal de Clasificación Nacional de Actividades Económicas (C.N.A.E) es el 151, correspondiente a la industria cárnica.

La Sociedad fue constituida por tiempo indefinido mediante escritura otorgada ante el Notario de Burgos D. Julio Albi Agero el 1 de septiembre de 1.944, con el número 722 de orden de su protocolo. Se halla inscrita en el Registro Mercantil de Madrid al tomo 15.897, folio 214, hoja nº M-6204.

La Sociedad tiene adaptados sus Estatutos Sociales a la vigente legislación mercantil mediante escritura pública otorgada ante el Notario de Madrid D. Javier Gaspar Alfaro, el 27 de junio de 1991, con el número 2.288 de orden de su protocolo.

Con fecha 17 de diciembre de 2008 se formalizó la correspondiente escritura pública de la Fusión, autorizada por el Notario de Madrid D.^a María Bescós Badía, la cual ha quedado inscrita en el Registro Mercantil de Madrid con fecha 30 de diciembre de 2008.

Los Estatutos Sociales vigentes y el resto de la normativa interna de CAMPOFRÍO FOOD se encuentran disponibles en la Web del Emisor (www.campofrio.es / www.campofriofoodgroup.com).

21.2.2 Breve descripción de cualquier disposición de las cláusulas estatutarias o reglamento interno del emisor relativa a los miembros de los órganos administrativos, de gestión y de supervisión

El artículo 19 apartado 1 de los Estatutos Sociales establece que corresponde al Consejo de Administración la gestión, representación y administración de la Sociedad con las más amplias facultades. La representación se extiende a todos los actos necesarios para llevar a la práctica el objeto social establecido en los Estatutos.

Como norma general, de conformidad con lo establecido en el Reglamento del Consejo de Administración, la política del Consejo de Administración es delegar la gestión ordinaria de la Sociedad en los órganos ejecutivos y en el equipo de dirección, y ejercer la función general de supervisión, sin que puedan ser objeto de delegación las facultades que legal o institucionalmente estén reservadas al conocimiento directo del Consejo, ni aquellas otras necesarias para un responsable ejercicio de la función general de supervisión.

La regulación de los comités consultivos del Consejo de Administración (es decir, del Comité de Auditoría y de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones) viene descrita en el artículo 24 bis, 24 ter y 24 quarter de los Estatutos Sociales y en el artículo 15 del Reglamento del Consejo de Administración, respectivamente.

Composición

Según prevé el artículo 19 apartado 2 de los Estatutos Sociales, el Consejo de Administración se compondrá de un mínimo de cinco Consejeros y un máximo de quince. En la actualidad, está compuesto por nueve Consejeros y el Secretario no Consejero.

Nombramiento

El nombramiento de los Consejeros es competencia de la Junta General de Accionistas, conforme al artículo 19 apartados 3 y 4 de los Estatutos Sociales, siendo la Comisión de Nombramientos y Retribuciones la encargada de elevar al Consejo de Administración las propuestas de nombramiento para su designación y posterior sometimiento a la decisión de la Junta en el caso de los Consejeros independientes, en base a una lista preparada por asesores especializados si así es requerido por cualquiera de los Consejeros, y previo informe de dicha Comisión en el caso de los restantes Consejeros.

Los Estatutos Sociales prevén en su artículo 19 apartado 6 que las vacantes que se produzcan en el Consejo, serán cubiertas provisionalmente por el mismo Consejo, previa propuesta de la Comisión de Nombramientos y de Retribuciones mediante designación, entre los accionistas, de las personas que hayan de ostentar provisionalmente el cargo de Consejeros, hasta que, de forma definitiva, se resuelva por la primera Junta General de Accionistas que se celebre.

Mandato

Los Consejeros serán elegidos para ejercer el cargo durante un plazo de cinco años, mientras la Junta General de Accionistas no acuerde su separación o destitución ni renuncien a su cargo. Los Consejeros podrán ser reelegidos una o varias veces por períodos de cinco años de duración.

Renuncia

De acuerdo con lo dispuesto en el artículo 19 bis de los Estatutos Sociales, los Consejeros cesarán en el cargo cuando haya transcurrido el período para el que fueron nombrados sin que se haya producido reelección en la primera Junta General de Accionistas o haya transcurrido el término legal para la celebración de la Junta General Ordinaria, y cuando conforme a la legislación aplicable.

También cesarán en el cargo en los siguientes supuestos:

- (i) Cuando cesen en los puestos ejecutivos los que estuviere asociado su nombramiento como Consejero;
- (ii) Cuando se vean incursos en alguno de los supuestos de incompatibilidad o prohibición legalmente previstos;
- (iii) Cuando su permanencia en el Consejo pueda poner en riesgo los intereses de la Sociedad o cuando desaparezcan las razones por las que fueron nombrados.

Asimismo, el artículo 23 del Reglamento del Consejo de Administración establece que los Consejeros podrán ser separados de su cargo por la Junta General de Accionistas, a propuesta, en su caso, del Consejo de Administración, que actuará a su vez, a propuesta de la Comisión de Nombramiento y Retribuciones. En el caso de que se trate de la separación de un Consejero Dominical o de un Consejero Independiente, una y otra propuestas deberán ir acompañadas de un informe justificativo de las causas excepcionales que hacen necesaria o conveniente la separación.

Reuniones

El Consejo de Administración se reunirá siempre y cuando los intereses sociales lo aconsejen, y obligatoriamente, como mínimo, cuatro veces al año, y, a iniciativa del Presidente, cuantas veces éste lo estime oportuno para el buen funcionamiento de la Sociedad o lo solicite alguna de las Comisiones, si estuviesen nombradas, o lo soliciten, al menos la mayoría de los Consejeros.

Asimismo, y en el caso en que el cargo de Presidente recaiga en quien tenga la condición de consejero/primer ejecutivo de la Sociedad, el Consejo podrá facultar de forma permanente a uno de sus consejeros independientes, a fin de que pueda solicitar al Presidente la convocatoria del Consejo de Administración o la inclusión de nuevos puntos del orden del día.

Durante el ejercicio 2007, el Consejo de Administración de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN celebró un total de 7 sesiones.

Materias reservadas al conocimiento del Consejo y mayorías para la adopción de acuerdos

Con ocasión de la aprobación de la Fusión, la Junta General Extraordinaria de Accionistas adoptó determinadas modificaciones de los Estatutos Sociales de CAMPOFRÍO FOOD, que tenían por objeto asegurar la independencia de la Sociedad y la ausencia de control efectivo en los órganos sociales, de forma consistente con la finalidad y objetivos de la Fusión y que han incluido el establecimiento de una serie de materias que corresponden al conocimiento del Consejo de Administración en pleno y que no pueden ser objeto de delegación y la exigencia de mayorías reforzadas para la adopción de determinados acuerdos particularmente relevantes.

La regulación estatutaria actualmente vigente se recoge a continuación.

De conformidad con lo previsto en el artículo 24 de los Estatutos Sociales, y salvo cuando así sea preciso por razones de urgencia, corresponde al Consejo en pleno el conocimiento y la decisión sobre las siguientes materias:

- a) Decisiones que entrañen una modificación estructural de la Sociedad, incluyendo cualquier propuesta de modificación estatutaria.
- b) La “filialización” o incorporación a entidades dependientes de actividades esenciales desarrolladas hasta ese momento por la propia Sociedad.
- c) La definición y aprobación de las políticas y estrategias generales de la sociedad.
- d) El nombramiento y cese de los altos directivos, a propuesta, cuando proceda, del primer ejecutivo de la sociedad, así como sus cláusulas de indemnización.
- e) La aprobación de la retribución de los Consejeros.
- f) La información financiera que la Sociedad deba hacer pública periódicamente por su condición de sociedad cotizada, salvo que la misma hubiere sido conocida e informada previamente por el Comité de Auditoría.
- g) Las inversiones, compras o ventas de activos u operaciones que por su elevada cuantía o especiales características tengan carácter estratégico.
- h) La creación o participación en entidades con propósito especial o domiciliadas en paraísos fiscales, así como cualesquiera otras transacciones u operaciones análogas que puedan afectar a la transparencia del grupo.
- i) Aprobar las operaciones que la Sociedad realice con Consejeros, accionistas significativos o representados en el Consejo, o con personas a ellos vinculados, salvo que dichas operaciones cumplan con determinadas condiciones.

Cualesquiera decisiones en las materias mencionadas que, por razones de urgencia, hubieren sido adoptadas directamente por órganos delegados o por el equipo directivo, serán objeto de comunicación e información en la siguiente reunión del Consejo, sometándose expresamente a la ratificación del mismo de ser así preceptivo.

Por su parte y con arreglo a lo previsto en el artículo 21 de los Estatutos Sociales, los acuerdos del Consejo se adoptarán, con carácter general por mayoría absoluta de los Consejeros concurrentes, si bien se requerirá el voto favorable de dos tercios de los miembros del Consejo de Administración para que éste pueda:

- (i) adoptar válidamente los acuerdos relativos a materias reservadas al Consejo de conformidad con el artículo 24 de los Estatutos Sociales (con la excepción del nombramiento y cese de altos directivos, de conformidad con el artículo 24 d), que tan sólo requerirá mayoría absoluta);
- (ii) designar a uno o varios Consejeros Delegados; y
- (iii) modificar su Reglamento de organización.

Remuneración

En relación con la retribución de los Consejeros, ver apartado 15 de la presente sección del Folleto.

Deberes y obligaciones de los Consejeros

A continuación se enumeran las obligaciones generales previstas en el Reglamento del Consejo de Administración, aprobado en fecha 13 de mayo de 2003, y modificado con posterioridad en las reuniones de Consejo de Administración de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN de 16 de octubre de

2003, 12 de diciembre de 2003, 10 de mayo de 2007 y 18 de septiembre de 2008, e inscrito en el Registro Mercantil, para los Consejeros, en el desempeño de sus funciones:

- (i) Dedicar con continuidad el tiempo y esfuerzo necesarios para seguir de forma regular las cuestiones que plantea la administración de la Sociedad, informando a la Comisión de Nombramientos de sus restantes obligaciones profesionales por si pudieran interferir con la dedicación exigida.
- (ii) Informarse y preparar adecuadamente las reuniones del Consejo y de los órganos delegados a los que pertenezca, recabando la información suficiente para ello y la colaboración o asistencia que consideren oportunas.
- (iii) Asistir a las reuniones de los órganos de que forme parte y participar activamente en las deliberaciones a fin de que su criterio contribuya efectivamente en la toma de decisiones. De no poder asistir, por causa justificada, a las sesiones a las que ha sido convocado, procurará instruir al Consejero que, en su caso, le represente.
- (iv) Realizar cualquier cometido específico que le encomiende el Consejo de Administración y se halle razonablemente comprendido en su compromiso de dedicación.
- (v) Investigar cualquier irregularidad en la gestión de la Sociedad de la que se haya podido tener noticia y vigilar cualquier situación de riesgo.
- (vi) Instar a las personas con capacidad de convocatoria para que convoquen una reunión extraordinaria del Consejo o incluyan en el orden del día de la primera que haya de celebrarse, los extremos que considere convenientes.
- (vii) Cumplir, en general, los deberes impuestos por las leyes y los Estatutos con fidelidad al interés social, entendido como interés de la sociedad debiendo oponerse a los acuerdos contrarios a la Ley, a los Estatutos o al interés social, y solicitar la constancia en acta de su posición cuando lo considere más conveniente para la tutela del interés social.

Asimismo, el Reglamento del Consejo recoge un deber de confidencialidad del Consejero, la obligación de no competencia y el modo en que deberá actuar un Consejero en caso de conflicto de intereses.

Por su parte, el Reglamento Interno de Conducta en los Mercados de Valores impone restricciones a los Consejeros en relación con el uso de información privilegiada, que asimismo resultan de aplicación a los miembros de la Alta Dirección y otros empleados del Grupo CAMPOFRÍO FOOD.

La referida normativa se encuentra disponible en la página web www.campofrio.es o www.campofriofoodgroup.com

21.2.3 Descripción de los derechos, preferencias y restricciones relativas a cada clase de acciones existentes

El capital social está representado por acciones pertenecientes a una única clase, que confieren a sus titulares los mismos derechos y obligaciones, sin perjuicio de lo indicado en el apartado 21.2.9 siguiente de la presente sección del Folleto respecto de las obligaciones asumidas por las Sociedades del Grupo Smithfield frente a CAMPOFRÍO FOOD.

A continuación se identifican los derechos reconocidos a los accionistas en relación con la Junta General, con carácter adicional a los establecidos en la LSA, así como las restricciones al derecho de voto:

Derecho de información

Además de los derechos establecidos en la LSA en materia de información, el artículo 13, apartado 2 de los Estatutos Sociales prevé que *“El anuncio [de convocatoria] expresará además de los requisitos legales y cuando así lo exija la LSA, el derecho de los accionistas a examinar en el domicilio social y, en su caso, de obtener de forma gratuita e inmediata los documentos que han de ser sometidos a la aprobación de la Junta y los informes técnicos establecidos en la Ley. [...]”*.

Asimismo, de acuerdo con el artículo 12 del Reglamento de la Junta General de Accionistas, aprobado en fecha 23 de junio de 2003, modificado posteriormente en las Juntas de 25 de junio de 2004 y 19 de junio de 2007, e inscrito en el Registro Mercantil, el Consejo de Administración dará cumplimiento a las obligaciones de información establecidas en la LSA por cualquier medio técnico, informático o telemático y, en particular, a través de la página Web de la sociedad, sin perjuicio de los derechos que corresponden a los accionistas, de acuerdo con la legislación aplicable, para solicitar la información en forma impresa. El Consejo de Administración procurará que el informe o la aclaración, si la materia sobre la que versen pudiera revestir interés general y no perjudicara el interés social, sea insertada en la página Web de la Sociedad con la mayor antelación posible respecto de la fecha de celebración de la Junta.

Las solicitudes de información o aclaración a que se refiere este artículo deberán estar formuladas en términos absolutamente claros y precisos, deberán expresar el nombre del accionista y el número de acciones de que fuera titular. No podrán formularse solicitudes por representación. El Consejo de Administración podrá exigir del solicitante, en cualquier momento, la acreditación de su condición de accionista.

El Consejo de Administración no atenderá a las solicitudes de información o aclaración cuando, a juicio del Presidente, la publicidad de los datos solicitados perjudique los intereses sociales, salvo en el caso de que la solicitud haya sido formulada o esté apoyada por accionistas que representen, al menos, la cuarta parte del capital social. Cuando la solicitud de información o aclaración haya sido formulada por accionistas que representen un porcentaje superior al cinco por ciento del capital social, el Consejo de Administración habrá de justificar su parecer contrario al suministro de información mediante informe escrito, del que hará entrega al solicitante o solicitantes con ocasión de la celebración de la Junta General, antes de entrar en el examen y votación del orden del día.

El derecho de información del accionista, cualquiera que fuera la forma en que fuera ejercitado o atendido, comprende la información accesible al público que hubiera facilitado la Sociedad a la Comisión Nacional del Mercado de Valores desde la celebración de la última Junta General, en los términos y de conformidad con lo establecido en la LSA.

El artículo 6 del Reglamento del Consejo establece que la página Web CAMPOFRÍO contendrá un apartado en el que se incluirá para cada Junta General la información relevante prevista en el Reglamento, que se procurará sea objeto de las actualizaciones convenientes para una más precisa información del accionista hasta la celebración de la Junta General. Sin perjuicio de cualesquiera otros contenidos que deban ser objeto de incorporación en la página Web de la sociedad y con arreglo a las disposiciones en cada momento de aplicación, en la misma se recogerán al menos los siguientes, referidos a la Junta General:

- (i) Los documentos relativos a las Juntas Generales ordinarias y extraordinarias, con información sobre el orden del día, las propuestas que realiza el Consejo de Administración, así como cualquier información relevante que puedan precisar los accionistas para emitir su voto.
- (ii) La Información sobre el desarrollo de las Juntas Generales celebradas, y en particular, sobre la composición de la Junta General en el momento de su constitución, acuerdos adoptados con expresión del número de votos emitidos y el sentido de los mismos en cada una de las propuestas incluidas en el orden del día.

- (iii) Los cauces de comunicación existentes entre la sociedad y los accionistas, y, en particular, las explicaciones pertinentes para el ejercicio del derecho de información del accionista, con indicación de las direcciones de correo postal y electrónico a las que pueden dirigirse los accionistas.
- (iv) Los medios y procedimientos para conferir la representación en la Junta General.
- (v) Los medios y procedimientos para el ejercicio del voto a distancia, de acuerdo con las normas que desarrollen ese sistema y las previsiones que se establezcan en los Estatutos Sociales y en el Reglamento de la Junta General, incluidos en su caso, los formularios para acreditar la asistencia y el ejercicio del voto por medios telemáticos en las Juntas Generales. En la medida en que lo permitan el estado de la tecnología y los medios disponibles de la Sociedad, se procurará que la página Web permita a los accionistas disponer de una plataforma para formular las observaciones y comentarios que consideren convenientes en relación con la información que sobre gobierno corporativo será insertada en la misma. Dentro de una, por lo demás, exigible política de racionalidad de costes, la Sociedad proveerá los medios que resulten más convenientes para procurar un funcionamiento progresivamente eficiente de la página Web de la Sociedad y para la más amplia canalización y tratamiento de las observaciones y comentarios formulados por los accionistas. Asimismo, la Sociedad establecerá los mecanismos y garantías que resulten apropiadas, con arreglo a la legislación aplicable y al estado de la tecnología, para asegurar que las comunicaciones que se reciban en la página Web de la Sociedad han sido remitidas por quienes al tiempo de la recepción ostenten la condición de accionistas.

Derechos de asistencia y representación

En cuanto al derecho de asistencia de los accionistas a la Junta General, establecen los Estatutos Sociales en su artículo 14 apartado 1, que podrán asistir aquellos accionistas que figuren inscritos como tales en los registros contables de anotaciones en cuenta, con al menos cinco días de antelación a aquel en que haya de celebrarse la Junta. La asistencia a las Juntas podrá realizarse por el accionista o mediante representación, siempre que cuente con un mínimo de diez acciones, bien propias, representadas o entre propias y representadas, pudiendo agruparse para alcanzar ese número mínimo de acciones.

En materia de representación, el apartado 3 de dicho artículo prevé que *“Todo accionista que tenga derecho a asistir podrá hacerse representar en la Junta General por medio de otra persona, aunque ésta no sea accionista, en la forma y con los requisitos anteriormente citados y con arreglo a lo previsto en las disposiciones legales que en cada momento resulten de aplicación.”*

La representación deberá conferirse con carácter especial para cada Junta, por escrito o mediante medios de comunicación a distancia, siempre que en este último caso garanticen suficientemente la identidad del representado y cumplan con los requisitos establecidos o que se establezcan para el voto a distancia de conformidad con los Estatutos”.

El artículo 14 del Reglamento de la Junta General de Accionistas establece que la representación podrá conferirse exclusivamente para votar algunos de los asuntos incluidos en el orden del día. En los asuntos para los que no se hubiera conferido representación, se entenderá que los titulares de esas acciones se abstienen de participar en la votación, si bien, en todo caso, las acciones así representadas se computarán para la válida constitución de la Junta.

Derecho de voto a distancia

En su artículo 17 bis de los Estatutos Sociales, se regula asimismo las condiciones en que los accionistas con derecho de asistencia y voto tendrán la posibilidad de *“emitir su voto sobre las propuestas relativas a puntos comprendidos en el orden del día por correo o mediante comunicación*

electrónica”, desarrollándose las reglas relativas a la emisión del voto a distancia en el artículo 25 del Reglamento de la Junta General de Accionistas.

La asistencia personal a la Junta General del accionista tendrá el efecto de revocar el voto emitido por medios de comunicación a distancia.

Restricciones al derecho de voto

No se establecen, ni en los Estatutos Sociales de CAMPOFRÍO FOOD ni en el Reglamento de la Junta General de Accionistas, restricciones de algún tipo al derecho de voto.

Sin perjuicio de lo anterior, se hace constar que Smithfield y las sociedades de su grupo COLD FIELD INVESTMENT LLC., SMITHFIELD INSURANCE LTD. y SFDS, en su condición de accionistas directos de CAMPOFRÍO FOOD han asumido determinados compromisos y obligaciones frente a la Sociedad, que se recogen en el apartado 21.2.9 siguiente y que incluyen la obligación, durante el período de los 3 años siguientes a la efectividad de la Fusión, de no ejercitar los derechos de voto correspondientes a su participación accionarial indirecta de la sociedad en exceso del 30%.

21.2.4 Descripción de qué se debe hacer para cambiar los derechos de los tenedores de acciones, indicando si las condiciones son más significativas que las que requiere la ley

No existen disposiciones en los Estatutos o en la regulación de gobierno corporativo de CAMPOFRÍO FOOD que impongan restricciones o requisitos adicionales a los establecidos en la LSA y, en su caso, en la Ley del Mercado de Valores, para cambiar o modificar los derechos de los tenedores de las acciones, sin perjuicio de la exigencia de un mínimo de diez acciones como requisito para asistir a la Junta General, al que antes se ha hecho referencia, y del establecimiento de quórum y mayorías reforzados para la adopción de determinados acuerdos, con arreglo a lo que seguidamente se indica.

Según lo dispuesto en el artículo 15 de los Estatutos Sociales, y de conformidad con lo establecido en el artículo 102 de la LSA, *“La Junta General quedará válidamente constituida en primera convocatoria cuando los accionistas presentes o representados posean, al menos el veinticinco por ciento del capital suscrito con derecho de voto. En segunda convocatoria, será válida la constitución de la Junta cualquier que sea el capital concurrente a la misma”*.

A su vez, el apartado 2 del citado artículo estatutario establece un quórum y mayorías reforzados para determinados supuestos y respecto al régimen general contenido en el artículo 103 de la LSA. Con arreglo a dicha regulación estatutaria *“Para que la Junta General pueda acordar válidamente la emisión de obligaciones, el aumento o la disminución del capital, la transformación, fusión, o escisión de la Sociedad y, en general, cualquier modificación de los Estatutos Sociales, será necesaria, en primera convocatoria, la concurrencia de accionistas presentes o representados que posean, al menos, el sesenta y cinco por ciento del capital suscrito con derecho a voto. En segunda convocatoria será suficiente la concurrencia del cincuenta por ciento de dicho capital.*

Los acuerdos a que se refiere el párrafo anterior requerirán, tanto en primera como en segunda convocatoria, el voto favorable de la mayoría del capital con derecho a voto, presente o representado en la Junta, siempre y cuando esta mayoría represente, al menos, el 45% del capital suscrito con derecho a voto”.

La regulación anterior ha sido objeto de aprobación por la Junta General Extraordinaria de Accionistas en su reunión de 24 de octubre de 2008 y con ocasión de la aprobación de la Fusión, con la finalidad de asegurar la independencia de la Sociedad y la ausencia de control efectivo en los órganos sociales, de forma consistente con la finalidad y objetivos de la Fusión. En este sentido, el establecimiento de quórum y mayorías reforzados para la aprobación por la Junta General de determinados acuerdos particularmente relevantes, pretende evitar que la adopción de los mismos pueda efectuarse unilateralmente y con el solo voto de accionistas mayoritarios y de evitar igualmente

que éstos tengan la posibilidad por sí solos de bloquear la adopción de decisiones relevantes en el seno de la Junta General.

21.2.5 Descripción de las condiciones que rigen la manera de convocar las juntas generales anuales y las juntas generales extraordinarias de accionistas, incluyendo las condiciones de admisión

Según el artículo 13 apartado 1 de los Estatutos Sociales, *“Las Juntas Generales serán convocadas por el Consejo de Administración en la forma que determina la Ley de Sociedades Anónimas”*. Por tanto, y de acuerdo con lo establecido en el artículo 97.1 de la LSA, la junta general ordinaria será convocada mediante anuncio publicado en el Boletín Oficial del Registro Mercantil y en uno de los diarios de mayor circulación en la provincia (Madrid), por lo menos un mes antes de la fecha fijada para su celebración.

Asimismo, el Consejo de Administración deberá convocar necesariamente la Junta General en los siguientes casos:

- (a) En el supuesto previsto en el apartado primero del artículo 12 apartado 2 de los Estatutos Sociales, en cuya virtud, la Junta General Ordinaria, previamente convocada al efecto, se reunirá necesariamente dentro de los seis primeros meses de cada ejercicio para censurar la gestión social, aprobar, en su caso, las cuentas del ejercicio anterior, el informe de gestión y resolver sobre la aplicación del resultado.
- (b) En la hipótesis de que lo soliciten por escrito accionistas que, al menos, posean o representen el porcentaje de capital previsto por la Ley, expresando en la solicitud los asuntos que deban tratarse. En este supuesto, el Consejo de Administración convocará la Junta General para celebrarla dentro del plazo legalmente previsto. El Consejo de Administración confeccionará el orden del día incluyendo necesariamente los asuntos que hubieran sido objeto de la solicitud.

Por su parte, el anuncio de convocatoria *“expresará además de los requisitos legales y cuando así lo exija la Ley de Sociedades Anónimas, el derecho de los accionistas a examinar en el domicilio social y, en su caso, de obtener de forma gratuita e inmediata los documentos que han de ser sometidos a la aprobación de la Junta y los informes técnicos establecidos en la Ley.”* En cualquier caso, el anuncio expresará el día, lugar y hora de la reunión en primera convocatoria y todos los asuntos que hayan de tratarse. En el anuncio podrá, asimismo, hacerse constar la fecha en la que, si procediere, se reunirá la Junta General en segunda convocatoria.

Adicionalmente, de conformidad con lo establecido en el artículo 13 apartado 3 de los Estatutos Sociales, *“Los accionistas que representen el porcentaje mínimo de capital establecido al efecto en la Ley de Sociedades Anónimas, podrán solicitar que se publique un complemento a la convocatoria de una Junta General, incluyendo uno o más puntos en el Orden del Día, en cuyo caso se observará lo dispuesto en la Ley de Sociedades Anónimas. En caso de ejercicio de dicho derecho por accionistas cuya participación sea inferior al mínimo legalmente establecido, corresponderá libremente al Consejo de Administración el acceder o no a la referida solicitud”*.

Por lo que se refiere a la legitimación de los accionistas para participar en la Junta General, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 7 de los Estatutos Sociales, *“El accionista tendrá como mínimo los siguientes derechos: c) El de asistir y votar en las Juntas Generales y el de impugnar los acuerdos sociales”*.

Como condición para el ejercicio del derecho de asistencia, *“Podrán asistir a la Junta General los accionistas que figuren inscritos como tales en los registros contables de anotaciones en cuenta, con la menos cinco días de antelación a aquel en que haya de celebrarse la Junta”*.

21.2.6 Breve descripción de las cláusulas estatutarias o reglamento interno del emisor que tenga por efecto retrasar, aplazar o impedir un cambio de control del emisor

No existen disposiciones en los Estatutos o en la regulación de gobierno corporativo de CAMPOFRÍO FOOD que tenga por efecto retrasar, aplazar o impedir un cambio de control del Emisor y, en particular, cláusulas que constituyan limitaciones o blindajes estatutarios, que impidan o dificulten una posible oferta pública de adquisición y el consiguiente cambio de control, en el sentido expresado en la Recomendación primera del Código Unificado de Buen Gobierno de las Sociedades Cotizadas.

Lo anterior se entiende sin perjuicio de los compromisos y obligaciones específicos asumidos por Smithfield y las sociedades de su grupo y que se describen en el apartado 21.2.9 del presente Folleto.

21.2.7 Indicación de cualquier disposición de las cláusulas estatutarias o reglamento interno, en su caso, que regule el umbral de propiedad por encima del cual deba revelarse la propiedad del accionista

Existe un Reglamento Interno de Conducta en materias relacionadas con el mercado de valores de CAMPOFRÍO FOOD, que establece en su artículo 4 que, con carácter general, los Consejeros y directivos del Grupo CAMPOFRÍO FOOD, cuando hayan realizado por cuenta propia alguna operación de suscripción, compra o venta de valores, deberán formular, dentro de los 15 días siguientes a la finalización de cada mes natural en el cual hubieran tenido lugar dichas operaciones, una comunicación detallada dirigida al Secretario General del Consejo de Administración de CAMPOFRÍO FOOD, comprensiva de las referidas operaciones, con expresión de la fecha, número de valores y precio, así como el saldo resultante a fin de mes. Asimismo, serán de aplicación las obligaciones previstas al respecto en la normativa del Mercado de Valores para los accionistas significativos, Consejeros y directivos.

21.2.8 Descripción de las condiciones impuestas por las cláusulas estatutarias o reglamento interno que rigen los cambios en el capital, si estas condiciones son más rigurosas que las que requiere la ley

Según lo indicado en el apartado 21.2.4 anterior, para que la Junta General de CAMPOFRÍO FOOD pueda acordar válidamente el aumento o disminución de capital será necesaria, en primera convocatoria, la concurrencia de accionistas, presentes o representados, que posean al menos el sesenta y cinco por ciento del capital suscrito con derecho a voto. En segunda convocatoria será suficiente la concurrencia del cincuenta por ciento de dicho capital.

Tales acuerdos requerirán, tanto en primera como en segunda convocatoria, el voto favorable de la mayoría del capital con derecho a voto presente o representado en la Junta, siempre y cuando esta mayoría represente, al menos, el cuarenta y cinco por ciento del capital suscrito con derecho a voto.

21.2.9 Compromisos y obligaciones asumidos por las sociedades del Grupo Smithfield en la escritura de fusión

Tal y como ya se ha mencionado, ha sido condición esencial para la aprobación de la Fusión, la asunción por la entidad SMITHFIELD en cuanto que titular tras la Fusión de una participación indirecta del 36,99% de CAMPOFRÍO FOOD, y por las sociedades pertenecientes a su Grupo, COLD FIELD INVESTMENT LLC, SMITHFIELD INSURANCE LTD y SFDS, que ostentan la condición de accionistas directos de CAMPOFRÍO FOOD (en lo sucesivo, todos los anteriores, las “**Sociedades del Grupo Smithfield**”), de determinados compromisos y obligaciones tendentes a (i) asegurar el mantenimiento de la independencia y la ausencia de control efectivo de los órganos sociales de CAMPOFRÍO FOOD, no obstante la participación accionarial resultante para las Sociedades del Grupo Smithfield, de forma consistente con la finalidad y objetivos de la Fusión; y (ii) asegurar

igualmente y hacer exigible que en caso de que dicha situación pudiera alterarse en el futuro y por parte de las Sociedades del Grupo Smithfield se tuviere intención de asumir o ejercitar de forma efectiva el control de CAMPOFRÍO FOOD, las referidas Sociedades del Grupo Smithfield asuman el compromiso de formular una oferta pública de adquisición dirigida a los restantes accionistas de la sociedad.

Los referidos compromisos y obligaciones que se recogieron en el Protocolo de Fusión han sido expresamente asumidos y ratificados por las Sociedades del Grupo Smithfield en la Escritura Pública de Fusión, con arreglo al tenor literal siguiente:

*“Con el carácter de pactos y condiciones propios de la presente escritura pública de fusión, las entidades SMITHFIELD FOODS, INC, COLD FIELD INVESTMENT LLC., SMITHFIELD INSURANCE LTD. y SFDS GLOBAL HOLDINGS B.V., representadas en la forma anteriormente indicada (en lo sucesivo, conjuntamente todas las anteriores, las **“Sociedades del Grupo Smithfield”**), se obligan en este acto frente a la Sociedad Absorbente (en lo sucesivo, la **“Sociedad”**), que a través de su representante, acepta, a cumplir y hacer cumplir las obligaciones que se establecen en la presente Estipulación.*

*1. Las Sociedades del Grupo Smithfield manifiestan y declaran que en virtud de la participación previamente poseída y de la atribuida en canje en la fusión, resultan ser titulares, directa e indirectamente y en conjunto, de un total de 37.811.302 acciones, representativas del 36,99% del capital social resultante de la Sociedad, estando dicha participación atribuida a SMITHFIELD FOODS, INC, en su condición de sociedad dominante y de control de las Sociedades del Grupo Smithfield. No obstante lo anterior ha constituido condición de la fusión que las Sociedades del Grupo Smithfield no resultaran obligadas a formular una oferta pública de adquisición de acciones, al amparo y por aplicación de la excepción prevista en el artículo 8 g) del Real Decreto 1066/2007, de 27 de julio, sobre el régimen de las ofertas públicas de adquisición de valores (en lo sucesivo, el **“Real Decreto 1066/2007”**).*

*2. A los efectos de la presente Estipulación se entenderá por **“Participación Accionarial”** el porcentaje de participación en los derechos de voto de la Sociedad que resulte en cada momento atribuido a las Sociedades del Grupo Smithfield, directa o indirectamente y/o a través de cualquier otra sociedad perteneciente a su mismo grupo, en función y con arreglo a los criterios de cómputo y cálculo establecidos en el artículo 5 del Real Decreto 1066/2007. Las obligaciones que se recogen en la presente Estipulación, serán aplicables, solidariamente, a todas las Sociedades del Grupo Smithfield.*

*3. Durante el período de los tres años siguientes a la fecha de inscripción de la fusión en el Registro Mercantil (en lo sucesivo, el **“Período de Pasividad”**), las Sociedades del Grupo Smithfield asumen expresamente las obligaciones y compromisos que seguidamente se indican:*

3.1 Las Sociedades del Grupo Smithfield no podrán (i) ejercitar los derechos de voto correspondientes a las acciones de las que sean titulares, en el porcentaje que, conjuntamente considerado, exceda el 30% del capital social de la Sociedad, ni en todo caso (ii) designar con sus votos a más de la mitad de los miembros del Consejo de Administración de la Sociedad, entendiéndose dicha designación en los términos y con arreglo a los supuestos previstos en el artículo 6 del Real Decreto 1066/2007.

3.2 Las Sociedades del Grupo Smithfield no podrán adquirir, directa o indirectamente, por si o a través de cualquier otra sociedad perteneciente a su mismo grupo, acciones de la Sociedad ni celebrar contratos de opción de compra o venta u otros contratos similares en virtud de los cuales puedan adquirir dichas acciones adicionales, ni en ninguna otra forma incrementar la Participación Accionarial en la

Sociedad, tal y como ésta se define en el número 1 anterior, a salvo y con excepción de lo que seguidamente se indica y de los Incrementos Autorizados referidos en el número 7 siguiente.

3.3 Por excepción y en el supuesto de que durante el período de tres años anteriormente referido se anunciara (en los términos del artículo 16 del Real Decreto 1066/2007) una OPA de Tercero (tal y como ésta se define más adelante), será de aplicación lo siguiente:

3.3.1 Quedará automáticamente sin efecto y se entenderá anticipada y definitivamente terminada la limitación referida en el apartado (i) del número 3.1 anterior.

3.3.2 No resultará aplicable la limitación referida en el número 3.2 en relación a cualquier incremento de la Participación Accionarial que tuviera lugar en cualquier momento comprendido desde el anuncio de dicha OPA de Tercero y hasta la fecha de publicación del resultado de la misma o hasta la fecha de publicación del desistimiento del oferente de la referida OPA de Tercero, de conformidad todo ello con lo previsto en el Real Decreto 1066/2007.

*4. Sin perjuicio de lo anterior y a partir de la conclusión del Período de Pasividad referido en el apartado 3 anterior, las Sociedades del Grupo Smithfield vendrán obligadas a la formulación de una oferta pública de adquisición de valores, en los términos y condiciones previstos en la presente Estipulación (en lo sucesivo, la “**Oferta Pública de Adquisición**”), cuando concurrieran cualquiera de las circunstancias siguientes:*

4.1 Que las Sociedades del Grupo Smithfield incrementen la Participación Accionarial en la Sociedad, ya sea directa o indirectamente, por si o a través de cualquier otra sociedad perteneciente a su mismo grupo, de forma que la referida Participación Accionarial, calculada con arreglo a lo establecido en el número 2 anterior, exceda la Participación Accionarial de la que sean titulares las Sociedades del Grupo Smithfield tras la Fusión o tras un Incremento Autorizado o tras un incremento derivado de lo establecido en el apartado 3.3.2 anterior, a salvo en todo caso de lo señalado en el número 7 siguiente de esta Estipulación.

4.2 Que las Sociedades del Grupo Smithfield designen un número de Consejeros que, unidos a los que, en su caso, hubieren designado con anterioridad, representen más de la mitad de los miembros del Consejo de Administración de la Sociedad. A los efectos anteriores se considerará que las Sociedades del Grupo Smithfield han designado miembros del Consejo de Administración de la Sociedad cuando concurren cualquiera de los supuestos previstos en el artículo 6 del Real Decreto 1066/2007.

5. Las Sociedades del Grupo Smithfield que se encuentren incursas en cualquiera de los supuestos mencionados en el número 4 anterior, deberán hacerlo público inmediatamente en los términos del artículo 82 de la Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores y presentar ante la Comisión Nacional del Mercado de Valores la correspondiente solicitud de autorización de la Oferta Pública de Adquisición dentro del mes siguiente a dicha publicación.

6. La Oferta Pública de Adquisición deberá dirigirse a la totalidad de los titulares de valores de la Sociedad, en los términos y de conformidad con lo previsto en el artículo 3.2. del Real Decreto 1066/2007, siendo de aplicación a efectos de la determinación del precio y de la contraprestación ofrecida los criterios y métodos de valoración establecidos en el artículo 10

del Real Decreto 1066/2007. La Oferta Pública de Adquisición deberá formularse con carácter incondicional, a salvo de las autorizaciones exigidas por otros organismos supervisores y por las autoridades de defensa de la competencia, con arreglo a lo señalado en el artículo 26 del Real Decreto 1066/2007. Salvo que otra cosa se indique en la presente Estipulación, será de aplicación a la Oferta Pública de Adquisición el régimen que se establece en el referido Real Decreto 1066/2007.

7. Por excepción, las Sociedades del Grupo Smithfield no vendrán obligadas a la formulación de una Oferta Pública de Adquisición al amparo de la presente Estipulación, respecto de aquellos incrementos de la Participación Accionarial que se deriven de cualquiera de los siguientes supuestos (en lo sucesivo, los “**Incrementos Autorizados**”):

7.1 Cuando el incremento de Participación Accionarial se derive de un aumento de capital de la Sociedad con suscripción incompleta en los términos del artículo 161 de la Ley de Sociedades Anónimas, en el cual las Sociedades del Grupo Smithfield se hubieren limitado a suscribir las nuevas acciones que corresponderían a los derechos de suscripción preferente derivados de la Participación Accionarial;

7.2 Cuando el incremento de Participación Accionarial tenga lugar de forma pasiva y sobrevenida para las Sociedades del Grupo Smithfield y traiga causa de una reducción de capital de la Sociedad y/o de la adquisición por ésta de acciones propias.

8. El régimen establecido en la presente Estipulación quedará sin efecto cuando con posterioridad a la Fusión se formularé una OPA de Tercero y además la misma (i) hubiere tenido resultado positivo, en los términos y con arreglo a lo señalado en el artículo 36 del Real Decreto 1066/2007; y (ii) hubiere sido aceptada por al menos el 70% de las acciones a las que se dirigía, excluyendo a efectos de dicho cómputo las acciones computadas en la Participación Accionarial, las poseídas por el oferente de la OPA de Tercero y por cualesquiera personas concertadas con las Sociedades del Grupo Smithfield o con el oferente de la OPA de Tercero o cuyas acciones se atribuyeran a cualquiera de los anteriores con arreglo a los criterios establecidos en el artículo 5 del Real Decreto 1066/2007.

A los efectos anteriores se entenderá por “**OPA de Tercero**”, una oferta pública de adquisición sobre el 100% de las acciones de la Sociedad, que se hubiere autorizado por la Comisión Nacional del Mercado de Valores al amparo y de conformidad con lo previsto en el Real Decreto 1066/2007 y que se hubiere formulado por cualquier persona o entidad distinta de las Sociedades del Grupo Smithfield, de cualquier parte vinculada o concertada con las Sociedades del Grupo Smithfield o que hubiere alcanzado cualesquiera acuerdos con las Sociedades del Grupo Smithfield o con sociedades o entidades vinculadas a éstas.

9. Las menciones que en la presente Estipulación se recogen a la Comisión Nacional del Mercado de Valores se entenderán referidas a cualquier organismo o autoridad que, en su caso, sustituya, suceda o asuma las funciones de ésta en relación a las ofertas públicas de adquisición de valores en lo sucesivo. Asimismo, las menciones que se recogen al Real Decreto 1066/2007, se entenderán referidas mutatis mutandis a cualquier disposición que en su día sustituya al mismo.

10. A efectos de la aplicación e interpretación de la presente Estipulación se establece lo siguiente:

10.1 Todos los términos y condiciones de la presente Estipulación han de entenderse sin perjuicio en todo caso de cualquier disposición de carácter legal o reglamentario que, en cada momento, resulte de aplicación.

10.2 La presente Estipulación se configura como una regulación de carácter excepcional, en los términos que resultan de los apartados anteriores, aplicable exclusivamente en el marco del proceso de Fusión que es objeto de la presente escritura pública. En modo alguno podrá entenderse que la regulación contenida en la presente Estipulación supone el establecimiento de restricciones a la transmisión de acciones de la Sociedad, ni de limitaciones u obligaciones algunas que resulten oponibles a terceros y/o a los accionistas de la Sociedad distintos de las Sociedades del Grupo Smithfield.

10.3 Cualesquiera contenidos de la presente Estipulación sin limitación alguna que, en su caso, no pudieran tener acceso al Registro Mercantil, se entenderá que forman parte integrante y constituyen pactos propios de la escritura de Fusión, estarán sujetos al menos a análogos requisitos de publicidad y transparencia que los previstos para los pactos parasociales en el artículo 112 de la Ley 24/1988, de 24 de julio, del Mercado de Valores y resultarán plenamente oponibles y exigibles frente a las Sociedades del Grupo Smithfield”.

22. CONTRATOS IMPORTANTES

Al margen de los contratos propios de su negocio ordinario y de los contratos de financiación descritos detalladamente en el apartado 10 anterior, así como la licencia de uso de Oscar Mayer descrita en el apartado 6.4 precedente y los acuerdos de *earn-out* referidos en el apartado 10.4 anterior, los únicos contratos que CAMPOFRÍO FOOD considera relevantes a efectos del presente Folleto son:

1. Acuerdo marco entre Sampol Ingeniería y Obras, S.A. y CAMPOFRÍO FOOD sobre la explotación de la central de cogeneración, sita en Burgos.
2. Con fecha 30 de diciembre de 2004 se suscribió un contrato de *factoring* sin recurso entre la sociedad dominante del Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión y BBVA Factoring E.F.C., S.A., como agente, y otras entidades financieras. En virtud de este contrato, las cuentas a cobrar en el balance de situación del Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión se presentan netas de los saldos de clientes cedidos en cobro. El importe de los derechos de crédito cedidos por la sociedad dominante asciende a 31 de diciembre de 2007 a 112.753 miles de euros (111.350 miles de euros a 31 de diciembre de 2006).
3. El acuerdo con la compañía finlandesa Atria Invest OY para la venta del 100% de las acciones de su filial rusa CampoMos y sociedades dependientes, según se describe con mayor detalle en el apartado 5.2 anterior.

23. INFORMACIÓN DE TERCEROS, DECLARACIONES DE EXPERTOS Y DECLARACIONES DE INTERESES

- 23.1 Cuando se incluya en el documento de registro una declaración o un informe atribuido a una persona en calidad de experto, proporcionar el nombre de dicha persona, su dirección profesional, sus cualificaciones y, en su caso, cualquier interés importante que tenga en el emisor. Si el informe se presenta a petición del emisor, una declaración de que se incluye dicha declaración o informe, la forma y el contexto en que se incluye, y con el consentimiento de la persona que haya autorizado el contenido de esa parte del documento de registro**

Informe de experto independiente sobre el Proyecto de Fusión

KPMG AUDITORES, S.L., con domicilio en Madrid, Paseo de la Castellana, 95 – Edificio Torre Europa, ha realizado un informe sobre el Proyecto de Fusión entre CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN

y GSH en su condición de experto independiente nombrado por el Registro Mercantil de Madrid en los términos previstos en el artículo 236 de la LSA, que se encuentra disponible en la pagina web www.campofrio.es o www.campofriofoodgroup.com

KPMG AUDITORES, S.L. no tiene ningún interés económico significativo en CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN, más allá del meramente comercial, ni vinculación alguna con CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN distinta de la relación estrictamente profesional relacionada con la elaboración del mencionado informe.

Opiniones (fairness opinions) respecto de la ecuación de canje en la fusión de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN y GSH

El Consejo de Administración de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN ha recibido la opinión de su asesor financiero, Goldman Sachs International, domiciliado en Peterborough Court, 133 Fleet Street, London EC4A 2BB (Reino Unido), de fecha 27 de junio de 2008, y posteriormente confirmada por escrito el 30 de junio de 2008, en la cual se señala que, a esa fecha y sobre la base de y con sujeción a las asunciones, cualificaciones, limitaciones y demás términos que en ella se establecen, la ecuación de canje establecida de acuerdo con el Proyecto de Fusión es equitativa (“fair”) para CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN desde un punto de vista financiero.

Goldman Sachs International proporcionó su opinión para la información y asistencia del Consejo de Administración de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN en relación con su estudio de la operación de Fusión entre CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN y GSH. La opinión de Goldman Sachs no es una recomendación acerca de cuál deba de ser el sentido del voto de cualquier accionista de acciones de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN respecto de dicha operación o de cualquier otra materia. De conformidad con una carta mandato suscrita entre CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN y Goldman Sachs International, CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN ha acordado abonar a Goldman Sachs International unos honorarios por la operación, todos los cuales serán pagaderos tras la consumación de la misma.

Por su parte, el Consejo de Administración de GSH ha recibido la opinión de su asesor financiero, Citigroup Global Market Limited, domiciliado en calle Ortega y Gasset, 29, 4ª planta, de fecha 28 de julio de 2008, en la cual se señala que, a esa fecha y sobre la base de y con sujeción a las asunciones, cualificaciones, limitaciones y demás términos que en ella se establecen, la ecuación de canje establecida de acuerdo con el Proyecto de Fusión es equitativa (“fair”) para GSH desde un punto de vista financiero.

23.2 En los casos en que la información proceda de un tercero, proporcionar una confirmación de que la información se ha reproducido con exactitud y que, en la medida en que el emisor tiene conocimiento de ello y puede determinar a partir de la información publicada por ese tercero, no se ha omitido ningún hecho que haría la información reproducida inexacta o engañosa. Además, el emisor debe identificar la fuente o fuentes de la información

La información de terceros descrita en el apartado anterior se ha reproducido con exactitud y, en la medida en que CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN y GSH tienen conocimiento de ello y pueden determinar a partir de la información publicada por dichos terceros, no se ha omitido ningún hecho que haría que la información reproducida fuera inexacta o engañosa.

24. DOCUMENTOS PARA CONSULTA

Durante el periodo de validez de la Información sobre el Emisor del presente Folleto, pueden inspeccionarse en los lugares que se indican a continuación los siguientes documentos:

Estatutos y Reglamentos de la Sociedad

Los Estatutos Sociales, el Reglamento de la Junta General de Accionistas, el Reglamento del Consejo de Administración y el Reglamento Interno de Conducta en materias relacionadas con el mercado de valores están a disposición del público y pueden ser consultados en el domicilio social, sito en Avda. de Europa 24, Parque Empresarial La Moraleja, 28108 Alcobendas, Madrid, o a través de la página web de la Sociedad (www.campofrio.es / www.campofriofoodgroup.com).

Los Estatutos Sociales de la Sociedad pueden ser consultados asimismo en el Registro Mercantil.

La escritura de Fusión está a disposición del público y puede ser consultada en el domicilio social de la Sociedad antes indicado, así como en el Registro Mercantil de Madrid.

Informes, cartas y otros documentos, información financiera histórica, evaluaciones y declaraciones elaboradas por cualquier experto petición del emisor, que estén incluidos en parte o mencionados en el Documento de Registro

El informe de experto independiente de KPMG mencionado en el apartado 23.1 anterior puede ser consultado en el domicilio social de la Sociedad, sito en Avda. de Europa 24, Parque Empresarial La Moraleja, 28108 Alcobendas, Madrid, así como en la página web de la Sociedad (www.campofrio.es / www.campofriofoodgroup.com).

Información financiera histórica de la Sociedad para cada uno de los tres ejercicios anteriores a la publicación del Documento de Registro

La información financiera histórica de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN, consistente en las cuentas anuales consolidadas auditadas correspondientes a los ejercicios cerrados a 31 de diciembre de 2005, de 2006 y de 2007, los estados financieros consolidados proforma a 30 de junio de 2008 y la cuenta de resultados a 30 de septiembre de 2008, está a disposición del público y puede ser consultada en el domicilio social de la Sociedad, sito en Avda. de Europa 24, Parque Empresarial La Moraleja, 28108 Alcobendas, Madrid, así como en la página web de la Sociedad (www.campofrio.es / www.campofriofoodgroup.com) y en la página web de la CNMV (www.cnmv.es) y, por lo que se refiere a las mencionadas cuentas anuales consolidadas, también en el Registro Mercantil de Madrid.

Asimismo, en la página web de la Sociedad (www.campofrio.es / www.campofriofoodgroup.com) se encuentran también a disposición del público las cuentas anuales consolidadas relativas a GSH correspondientes a los ejercicios cerrados a 30 de abril de 2007 y de 2008.

25. INFORMACIÓN SOBRE PARTICIPACIONES

El apartado 7.2 de la presente sección del Folleto incluye información sobre el detalle de las sociedades dependientes y de las empresas asociadas del Grupo CAMPOFRÍO FOOD a la fecha del presente Folleto.

IV. MÓDULO DE INFORMACIÓN FINANCIERA PRO FORMA (ANEXO II DEL REGLAMENTO (CE) Nº 809/2004 DE LA COMISIÓN DE 29 DE ABRIL DE 2004)¹

1. INTRODUCCIÓN

a) Descripción de la transacción

Con fecha 27 de junio de 2008 los respectivos Consejos de Administración de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN, S.A. y GROUPE SMITHFIELD HOLDINGS, S.L. han aprobado un proyecto de fusión relativo a la absorción de GROUPE SMITHFIELD HOLDINGS, S.L. por CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN, S.A.

La operación proyectada supondrá la fusión de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN, S.A. y GROUPE SMITHFIELD HOLDINGS, S.L., de conformidad a lo establecido en el artículo 233 y siguientes de la Ley de Sociedades Anónimas, y se llevará a efecto mediante la absorción de GROUPE SMITHFIELD HOLDINGS, S.L., como sociedad absorbida, por CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN, S.A., como sociedad absorbente, con la consiguiente extinción sin liquidación de GROUPE SMITHFIELD HOLDINGS, S.L. y la transmisión en bloque de su patrimonio social a favor de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN, S.A.

CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN, S.A. aumentará su capital en la cuantía necesaria, de conformidad con la ecuación de canje descrita más adelante y con los restantes términos y condiciones que se indican en el proyecto de fusión, aprobado por los respectivos Consejos de Administración, de forma tal que los socios de GROUPE SMITHFIELD HOLDINGS, S.L. reciban un número de acciones de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN, S.A. proporcional a las participaciones de GROUPE SMITHFIELD HOLDINGS, S.L. de las que cada uno de ellos es titular.

La ecuación de canje que se ha establecido sobre la base del valor real de los patrimonios sociales de las Sociedades Participantes en la fusión, de conformidad con lo previsto en el artículo 235.b) de la Ley de Sociedades Anónimas, es de 49.577.099 acciones de nueva emisión de la Sociedad Absorbente, con un valor nominal de un euro (1€) por 38.837.178 participaciones de la Sociedad Absorbida, de un valor nominal de un euro (1€).

Como consecuencia de lo anterior, la Sociedad Absorbente aumentará su capital social en 49.577.099 euros, mediante la emisión de 49.577.099 acciones ordinarias, de un euro (1€) valor nominal cada una y representadas mediante anotaciones en cuenta.

Tras la ejecución de la fusión, el capital social de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN, S.A. ascenderá a 102.220.823 euros, dividido en 102.220.823 acciones ordinarias, de un euro (1€) de valor nominal cada una, y representadas mediante anotaciones en cuenta, modificándose en consecuencia el artículo 5 de los estatutos sociales.

Se solicitará la admisión a cotización de las nuevas acciones de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN, S.A. en las Bolsas de valores de Madrid y Barcelona, así como su negociación a través del Sistema de Interconexión Bursátil (Mercado Continuo).

¹ La presente sección del Folleto reproduce literalmente la información financiera pro forma comunicada por CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN el 22 de octubre de 2008 mediante hecho relevante, por lo que no se emplean los términos definidos empleados en el restante Folleto.

La ecuación de canje resultante de la fusión se atenderá íntegramente mediante el aumento de capital social y la entrega de las mencionadas acciones de nueva emisión de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN, S.A.

Tras su aprobación, en su caso, por las respectivas Juntas Generales, la efectividad de la fusión estará sujeta, como condición suspensiva, a la adopción de una resolución por la Comisión Nacional del Mercado de Valores, por la que se acuerde la aplicación a la operación de la excepción prevista en el artículo 8 g) del Real Decreto 1066/2007, sobre el régimen de las ofertas públicas de adquisición de valores.

b) Propósito de la información financiera pro-forma y su base de presentación

La información financiera pro-forma a que hacen referencia estas notas explicativas ha sido preparada con el propósito de ilustrar el resultado de la fusión por absorción de GROUPE SMITHFIELD HOLDINGS, S.L. por parte de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN, S.A. e incluye el balance de situación pro-forma de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN, S.A. y sociedades dependientes y GROUPE SMITHFIELD HOLDINGS, S.L. y sociedades dependientes al 30 de junio y 30 de abril de 2008, respectivamente y una cuenta de resultados de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN, S.A. y sociedades dependientes y GROUPE SMITHFIELD HOLDINGS, S.L. y sociedades dependientes correspondiente al periodo de seis meses terminado el 30 de junio y 30 de abril de 2008, respectivamente (elaborados bajo los criterios expuestos a continuación a partir de la información que se describe en la Nota 2.b).

La información financiera pro-forma ha sido preparada de acuerdo con los requisitos de la Regulación de la Unión Europea contenida en el Reglamento 809/2004 y con el contenido de la Recomendación de CESR para la implantación consistente de la citada regulación (CESR/05-054b).

La información financiera pro-forma se presenta únicamente a efectos ilustrativos. Debido a su naturaleza, recoge una información hipotética y no representa la posición financiera o los resultados reales de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN, S.A. y sociedades dependientes ni de GROUPE SMITHFIELD HOLDINGS, S.L. y sociedades dependientes ni pretende proyectar resultados respecto a ningún periodo futuro.

c) Hipótesis consideradas

A efectos de preparación de la información financiera pro-forma y con el objeto de facilitar la comprensión de la información por parte del lector:

- El balance consolidado pro-forma al 30 de junio de 2008 ha sido preparado tal y como si la transacción hubiera tenido lugar el 30 de junio de 2008 (es decir, considerando en la eliminación por CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN, S.A. de la inversión en GROUPE SMITHFIELD HOLDINGS, S.L. la totalidad de los fondos propios de ésta a la última fecha disponible).
- La cuenta de resultados consolidada pro-forma correspondiente al periodo de seis meses terminado al 30 de junio de 2008 ha sido preparada como si la transacción hubiera tenido lugar el 1 de enero de 2008 (es decir, a partir de una fecha anterior a la de la hipotética transacción a que se refiere en el apartado 1 a).

d) Asignación del coste de la combinación de negocios

En la preparación de la información financiera pro-forma se ha contabilizado la adquisición de GROUPE SMITHFIELD HOLDINGS, S.L. siguiendo la filosofía de la NIIF 3:

“Combinaciones de negocios”. Sin embargo, dado que a la fecha actual no se dispone de los valores razonables definitivos de los activos y pasivos, la totalidad de la diferencia surgida se ha asignado a fondo de comercio. La determinación del coste de la combinación de negocios y la asignación del precio de adquisición pro-forma es la siguiente:

	Importe
Cotización de la acción de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN, S.A. al 30 de junio de 2008 (Euros)	8,59
Número de acciones de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN, S.A. antes de la fusión	52.643.724
Ecuación de canje	51,5% CF – 48,5% GSH
Total de acciones después de la fusión	102.220.823
Número de acciones a emitir	49.577.099
Aumento de Capital Social (Euros)	49.577.099
Prima de emisión (Euros)	376.290.184
Coste de la Combinación de negocios (1) (Euros)	425.867.283
Valor razonable estimado de los activos netos de la sociedad absorbida excluyendo el fondo de comercio precedente y teniendo en cuenta los ajustes mencionados en las notas 2 e) y 2 f) (2) (Euros)	156.379.000
Fondo de comercio (1) – (2) (Euros)	269.488.283

Para registrar este Fondo de comercio se ha introducido un ajuste por importe de 117.720 miles de euros incrementando los epígrafes de Fondo de comercio y patrimonio neto de la dominante, que corresponde a la diferencia entre el fondo de comercio determinado en el cuadro anterior y el fondo de comercio registrado con anterioridad a esta asignación del coste de la combinación de negocios en el balance de situación consolidado de GROUPE SMITHFIELD HOLDINGS, S.L. y sociedades dependientes. Adicionalmente, el fondo de comercio y patrimonio neto de la dominante se han visto afectados por los ajustes adicionales realizados en los estados financieros pro-forma detallados en las notas 2e) y 2f)

CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN, S.A. dispondrá de una valoración realizada por un experto independiente, en aquellos temas que sea necesario o de relieve, después de la fecha de cierre de la operación con el fin de determinar los valores definitivos a asignar a activos y pasivos asociados a la transacción, los cuales previsiblemente diferirán de los reflejados en el cuadro anterior.

Si bien a los efectos de esta información financiera pro-forma se ha tomado, para determinar el coste de la combinación de negocios, el valor de cotización de las acciones de Campofrío Alimentación, S.A. al 30 de junio de 2008, dicho valor se verá modificado en función del precio de cotización de las acciones de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN, S.A. existente a la fecha de la adquisición.

e) **Otros aspectos**

La información financiera pro-forma ha sido preparada a partir de los estados financieros intermedios condensados de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN, S.A. y sociedades dependientes y de GROUPE SMITHFIELD HOLDINGS, S.L. y sociedades dependientes correspondientes a los periodos de seis meses terminados el 30 de junio y 30 de abril de 2008 respectivamente, estados financieros los cuales han sido objeto de una revisión limitada de acuerdo a la norma ISRE 2410 (International Standard on Review Engagements 2410). En consecuencia no refleja ningún ajuste correspondiente a pasivos de reestructuración ni el efecto de las potenciales sinergias significativas que se pudieran derivar de la operación de adquisición.

En todo caso, la lectura de la información financiera pro-forma y de estas notas explicativas debe ser realizada junto con la información financiera histórica consolidada de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN, S.A. y GROUPE SMITHFIELD HOLDINGS, S.L.

2. BASES Y FUENTES DE PREPARACIÓN DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA PRO-FORMA

a) Bases de preparación

Según el Anexo II del Reglamento 809/2004, la base de preparación de la Información financiera pro-forma es normalmente la información histórica no ajustada de las entidades implicadas en la transacción.

En este caso, y por los motivos explicados a continuación (incluyendo la diferente fecha de cierre de ejercicios anuales y la aplicación de diferentes clasificaciones utilizadas en la cuenta de resultados), el Consejo de Administración de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN, S.A. ha incorporado, a su mejor entender, determinadas homogeneizaciones previas y ajustes pro forma (que se describen a continuación) a la información financiera descrita en la columna GROUPE SMITHFIELD HOLDINGS, S.L. y sociedades dependientes.

Asimismo, como se indica en la Nota 1.d), la asignación del precio de adquisición que figura en la columna de ajustes imputando la totalidad de la diferencia entre precio de adquisición y el valor de los activos netos es preliminar y está pendiente de realizarse una asignación concreta a los valores razonables de los activos y pasivos de GROUPE SMITHFIELD HOLDINGS, S.L.

b) Fuentes de información

En el caso de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN, S.A. y sociedades dependientes, se ha utilizado la siguiente información:

- El balance de situación consolidado no auditado al 30 de junio de 2008, que ha sido objeto de una revisión limitada de acuerdo a la norma ISRE 2410 por parte de Ernst & Young, S.L.
- La cuenta de pérdidas y ganancias consolidada no auditada para el periodo de seis meses finalizado el 30 de junio de 2008, objeto asimismo de revisión limitada.

En el caso de GROUPE SMITHFIELD HOLDINGS, S.L. y sociedades dependientes cuyo cierre contable anual tiene lugar el 30 de abril, se ha utilizado la siguiente información:

- El balance de situación consolidado al 30 de abril de 2008, incluido en las cuentas anuales consolidadas auditadas por Ernst & Young del ejercicio anual terminado en dicha fecha, preparadas de acuerdo con Normas Internacionales de Información Financiera aprobadas y de obligado cumplimiento en la Unión Europea.
- La cuenta de pérdidas y ganancias consolidada no auditada para el periodo de seis meses finalizado el 30 de abril de 2008, que ha sido objeto de una revisión limitada de acuerdo a la norma ISRE 2410 por parte de Ernst & Young, S.L.

No se han realizado hipótesis de estacionalidad en relación con la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada de GROUPE SMITHFIELD HOLDINGS, S.L. incluida en estos estados financieros pro-forma dada la ausencia de la misma para dicha sociedad.

Dado que GROUPE SMITHFIELD HOLDINGS, S.L. y sociedades dependientes cierra sus estados financieros en un periodo diferente a CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN, S.A. y sociedades dependientes, y que no se han puesto de manifiesto transacciones y eventos significativos entre las

fechas utilizadas por cada uno de los grupos para preparar la información financiera pro-forma, a efectos de preparación de esta información financiera pro-forma, se ha aplicado lo establecido en el párrafo 23 de la NIC 27 “Estados financieros consolidados y separados” que permite utilizar información financiera a fechas diferentes siempre y cuando la diferencia entre las fechas de presentación no sea superior a tres meses.

c) **Aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera**

La información fuente de la que se ha extraído en columnas la información financiera de ambas sociedades fue preparada de acuerdo a las Normas Internacionales de Información Financiera (en adelante NIIF-UE), según han sido aprobadas por la Unión Europea, de conformidad con el Reglamento (CE) n° 1606/2002 del Parlamento y del Consejo Europeo.

Las NIIF-UE establecen determinadas alternativas en su aplicación, pudiendo en consecuencia haber optado CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN, S.A. y GROUPE SMITHFIELD HOLDINGS, S.L. por diferentes opciones. Como consecuencia del proceso de armonización realizado, no se han detectado diferencias significativas en relación a distintas políticas contables aplicadas, y en consecuencia los estados financieros pro-forma no incluyen ajustes por este concepto, no obstante, se han realizado determinadas reclasificaciones de la información financiera de GROUPE SMITHFIELD HOLDINGS, S.L. y sociedades dependientes a fin de una mejor comparabilidad de la información, las cuales se describen a continuación:

CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN, S.A. prepara su cuenta de resultados consolidada de acuerdo al método de la naturaleza de los gastos, mientras que GROUPE SMITHFIELD HOLDINGS, S.L. elabora su cuenta de resultados consolidada según el método de la función de los gastos. Dado que la información financiera de GROUPE SMITHFIELD HOLDINGS, S.L. y sociedades dependientes no incluye el desglose de sus gastos por naturaleza, en la preparación de la información financiera pro-forma se ha efectuado una asignación de los diferentes importes incluidos en su cuenta de pérdidas y ganancias consolidada calculada de acuerdo a lo descrito en esta misma nota.

Como consecuencia de esa asignación, los importes incluidos en “Ventas netas, Coste de ventas, Costes generales y administrativos y Otros ingresos y gastos (netos)” de GROUPE SMITHFIELD HOLDINGS, S.L. y sociedades dependientes han sido reasignados a las correspondientes cuentas clasificadas por naturaleza.

Asimismo en el Balance de situación consolidado de GROUPE SMITHFIELD HOLDINGS, S.L. y sociedades dependientes ciertos epígrafes han sido reclasificados a efectos de realizar una presentación homogénea con el Balance de situación de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN, S.A. y sociedades dependientes utilizado en la información pro-forma.

En relación con las reclasificaciones realizadas, de acuerdo con lo mencionado en el párrafo anterior, las más significativas en cuanto a importe se refiere, son las siguientes:

- Ajustes por periodificación por importe de 125,6 millones de euros que corresponden principalmente a distintos tipos de provisiones de consumo de energía, comunicaciones, publicidad y promociones, así como otros pasivos corrientes relativos a provisiones de pagas y vacaciones, los cuales han sido reclasificados en los siguientes epígrafes: 3,6 millones de euros a provisiones no corrientes, 80,4 millones de euros a acreedores comerciales y 41,6 millones de euros a Otros pasivos corrientes.
- Activos y Pasivos por impuestos diferidos. Dado que el criterio de GRUPO CAMPOFRÍO es clasificar estos activos y pasivos por naturaleza y no tomando una posición neta por país, a efectos de homogeneización de criterios se ha registrado un incremento de 27,2 millones de euros tanto en el epígrafe de activos por impuestos diferidos como en el de pasivos por impuestos diferidos, del balance de situación proforma.

d) Venta de Campomos

Con fecha 30 de julio de 2008, CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN, S.A. ha firmado un acuerdo con la compañía finlandesa Atria Plc para la venta del 100% de las acciones de su filial rusa CampoMos aproximadamente por 75 millones de euros de *enterprise value*. El cierre de la operación se encuentra sujeto a la aprobación de las autoridades rusas de competencia.

Con fecha 18 de septiembre de 2008 el Consejo de Administración de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN, S.A. ha acordado someter a la Junta General de Accionistas la aprobación de un dividendo extraordinario, por importe de 47.150.000 euros, a favor exclusivamente de las acciones representativas del Capital social actual de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN, S.A. anterior a la fusión. El dividendo extraordinario se reconoce en el marco del proceso de fusión y a fin de mantener inalterada la ecuación de canje en su día convenida, de conformidad y a efectos de lo previsto en el artículo 234 de la Ley de Sociedades Anónimas. El dividendo estará sujeto a la efectividad de la fusión y será satisfecho en la fecha que al efecto acuerde el Consejo de Administración no más tarde del 30 de junio de 2009. Como consecuencia de este hecho la información financiera pro-forma recoge el siguiente ajuste:

El epígrafe de Patrimonio neto de la dominante se reduce por el importe del dividendo extraordinario por importe de 47.150.000 euros y el epígrafe de Otros pasivos corrientes se incrementa en el mismo importe.

Con fecha 30 de junio de 2008, CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN, S.A. pasó a considerar que la participación que mantenía en CampoMos cumplía las condiciones establecidas por la NIIF 5: “Activos no corrientes mantenidos para la venta y actividades interrumpidas” para su consideración como mantenida para la venta; las principales implicaciones que la aplicación de esta norma ha tenido sobre la información financiera de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN, S.A. han sido las siguientes:

- La aportación de la actividad interrumpida a cada uno de los epígrafes de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias consolidada pasa a incluirse en una sola línea, denominada “Resultado del ejercicio procedente de actividades interrumpidas”.
- Los activos mantenidos para la venta se valoran al menor entre su valor contable y su valor razonable menos los costes necesarios para su enajenación. En caso que este último sea menor, la diferencia se contabiliza con cargo al propio epígrafe “Resultado del ejercicio procedente de actividades interrumpidas”.

e) Terminación anticipada del contrato de participación entre GROUPE SMITHFIELD, S.L. y SFDS Global Holdings, B.V.

En relación con el contrato de participación (“Earn-Out Note”) suscrito entre GROUPE SMITHFIELD, S.L. y SFDS Global Holdings, B.V. de fecha 7 de agosto de 2006, en virtud del cual la primera se comprometió a pagar hasta un máximo de 6.000 miles de euros en el supuesto de que se alcanzara un objetivo financiero determinado en sus tres primeros años, las partes como consecuencia de la fusión y la dificultad que entrañaría el seguimiento de los objetivos financieros propuestos, han acordado el 18 de septiembre de 2008 su terminación anticipada mediante el pago de 3.000 miles de euros, que será hecho efectivo el 2 de enero de 2010. Dicha cantidad ha sido acordada por las partes tomando como referencia el objetivo financiero alcanzado hasta la fecha por GROUPE SMITHFIELD, S.L. En el balance de situación pro-forma se ha ajustado este importe mediante el reconocimiento de un pasivo a favor de SFDS Global Holdings, B.V., incrementando el epígrafe de “otros pasivos no corrientes” y el “fondo comercio” en el citado importe de 3.000 miles de euros.

f) **Incentivo excepcional al personal directivo de GROUPE SMITHFIELD HOLDINGS, S.L.**

En relación con la fusión propuesta con CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN, S.A., el Consejo de Administración de GROUPE SMITHFIELD HOLDINGS, S.L. aprobó el 30 de julio de 2008 la cancelación sin coste del plan de incentivos a largo plazo de su personal directivo y conceder un incentivo excepcional al personal directivo, cuyo pago estará sujeto a la culminación del proceso de fusión, a fin de retener al personal directivo clave.

En consecuencia se ha revertido la provisión existente por importe de 3,6 millones de euros y se ha contabilizado una provisión de 5,8 millones de euros todo ello registrado en el balance de situación pro-forma. El importe neto resultante de la provisión ha sido contabilizado como un incremento del fondo de comercio.

3. OTRA INFORMACIÓN SIGNIFICATIVA QUE NO SUPONE AJUSTE

a) **Cierre planta de Saint-Etienne**

El 9 de septiembre de 2008, GROUPE SMITHFIELD HOLDINGS, S.L. notificó a sus empleados en Francia su intención de cerrar la planta de Saint-Etienne donde se producen alimentos precocinados. El plan prevé la eliminación de aproximadamente 350 puestos con la posibilidad de transferir cerca de 230 puestos a las otras plantas francesas de alimentos precocinados. Los costes de las indemnizaciones vinculadas con este plan se estiman en 27 millones de euros y este hecho no ha sido ajustado en los estados financieros pro-forma por no tener relación directa con la transacción. El cierre de la planta y el traspaso de la producción se completarán en junio de 2009. La planta de Saint-Etienne tiene un valor neto contable de aproximadamente 5 millones de euros después del ajuste por importe de 15 millones de euros por deterioro registrado en las cuentas de GROUPE SMITHFIELD HOLDINGS, S.L. de 30 de abril de 2008.

b) **Liquidación del Plan 2006-2008 de Remuneración a Medio Plazo de Directivos de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN, S.A.**

Con fecha 18 de septiembre de 2008 y como consecuencia de la consecución durante el tercer trimestre del ejercicio 2008 de determinados parámetros en el GRUPO CAMPOFRÍO, se ha aprobado por parte del Consejo de Administración de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN, S.A la liquidación del Plan 2006-2008 de Remuneración a Medio Plazo de Directivos en sus distintas vertientes. Como consecuencia de dicha liquidación el Grupo registrará un pasivo a favor de sus beneficiarios por importe de 4.956 miles de euros. Este importe no ha sido ajustado en los estados financieros pro-forma por no tener relación directa con la transacción.

BALANCE DE SITUACIÓN PRO FORMA (en miles de euros)						
	Grupo Campofrío Alimentación 30/06/08	Grupo Groupe Smithfield Holding, S.L. 30/04/08	Grupo Campofrío Alimentación Combinada	Ajustes	Grupo Campofrío Alimentación Consolidada	Nota
ACTIVO						
Inmovilizaciones materiales	292.893	310.425	603.318	-	603.318	
						1 d)
						2 e)
Fondo de comercio	134.133	146.569	280.702	122.920	403.622	2 f)
Otros activos intangibles	7.293	172.485	179.778	-	179.778	
Activos financieros no corrientes	6.225	2.660	8.885	-	8.885	
Inversiones contabilizadas aplicando el método de la participación	-	-	-	-	-	
Activos biológicos	864	-	864	-	864	
Activos por impuestos diferidos	13.851	34.468	48.319	-	48.319	
	-	-	-	-	-	
Activos no corrientes	455.259	666.607	1.121.866	122.920	1.244.786	
Activos biológicos	2.093	-	2.093	-	2.093	
Existencias	222.606	129.109	351.715	-	351.715	
Deudores comerciales y otras cuenta a cobrar	99.087	202.738	301.825	-	301.825	
Otros activos financieros corrientes	1.692	-	1.692	-	1.692	
Otros activos corrientes	392	-	392	-	392	
Efectivo y otros medios líquidos equivalentes	180.795	8.570	189.365	-	189.365	
Activos corrientes	506.665	340.418	847.083	-	847.083	
Activos clasificados como mantenidos para la venta y de actividades discontinuadas	91.302	-	91.302	-	91.302	
TOTAL ACTIVO	1.053.226	1.007.025	2.060.251	122.920	2.183.171	

PASIVO Y PATRIMONIO NETO	30.06.08	30.04.08	Combinada	Ajustes	Consolidada	
						1 d)
Patrimonio neto de la dominante	282.875	308.148	591.023	70.570	661.593	2 d)
Patrimonio neto de accionistas minoritarios	15.205	-	15.205	-	15.205	
Patrimonio neto	298.080	308.148	606.228	70.570	676.798	
Emisiones de bonos	193.701	-	193.701	-	193.701	
Deudas con entidades de crédito	3.183	237.467	240.650	-	240.650	
Otros pasivos financieros	95.779	416	96.195	-	96.195	
Pasivos por impuestos diferidos	24.241	101.501	125.742	-	125.742	
Otros pasivos no corrientes	19.006	19.137	38.143	3.000	41.143	2 e)
Provisiones	12.080	20.462	32.542	2.200	34.742	2 f)
Pasivos no corrientes	347.990	378.983	726.973	5.200	732.173	
Emisión de bonos	4.023	-	4.023	-	4.023	
Deudas con entidades de crédito	10.601	31.420	42.021	-	42.021	
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	276.576	225.228	501.804	-	501.804	
Otros pasivos financieros	379	1.614	1.993	-	1.993	
Pasivos por impuestos de las ganancias corrientes	2.537	11.455	13.992	-	13.992	
Provisiones	41	8.589	8.630	-	8.630	
Otros pasivos corrientes	32.993	41.587	74.580	47.150	127.730	2 d)
Pasivos corrientes	327.150	319.894	647.044	47.150	694.194	
Pasivos clasificados como mantenidos para la venta y de actividades discontinuadas	80.006	-	80.006	-	80.006	
Total pasivo	755.146	698.877	1.454.023	52.350	1.506.373	
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	1.053.226	1.007.025	2.060.251	122.920	2.183.171	

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PRO-FORMA (en miles de euros)

	Grupo Campofrío Alimentación 30.06.08	Grupo Groupe Smithfield Holding, S.L. 30.04.08	Grupo Campofrío Alimentación Combinada
Importe neto de la cifra de negocios	426.931	670.669	1.097.600
Aumento de existencias de productos terminados y en curso	28.002	(3.968)	24.034
Trabajos efectuados por la empresa para el inmovilizado	302	-	302
Otros ingresos de explotación	3.041	1.444	4.485
Total ingresos de explotación	458.276	668.145	1.126.421
Disminución de existencias de productos terminados y en curso	-	-	-
Consumos y otros gastos externos	234.379	301.206	535.585
Gastos de personal	76.651	151.870	228.521
Dotaciones para amortizaciones de inmovilizado	13.777	14.469	28.246
Variación de provisiones de tráfico	341	(2.541)	(2.200)
Otros gastos de explotación	113.165	186.448	299.613
Total gastos de explotación	438.313	651.452	1.089.765
BENEFICIO DE EXPLOTACIÓN CONSOLIDADO	19.963	16.693	36.656
Ingresos de créditos y otros valores negociables	114	-	114
Otros intereses e ingresos asimilados	3.736	394	4.130
Diferencias de cambio positivas	8.208	-	8.208
Resultados por variaciones de valor de instrumentos financieros a valor razonable	2.125	-	2.125
Total ingresos financieros	14.183	394	14.577
Gastos financieros por deudas a largo plazo	9.315	11.493	20.808
Otros gastos financieros	5.195	-	5.195
Diferencias negativas de cambio	8.397	-	8.397
Total gastos financieros	22.907	11.493	34.400
RESULTADOS FINANCIEROS	(8.724)	(11.099)	(19.823)
Deterioros de activos no corrientes		(15.000)	(15.000)
Participaciones en beneficios en inversiones contabilizadas aplicando el método de la participación	(122)	-	(122)
Resultados de enajenación de activos no corrientes	(41)	23.705	23.664
RESULTADO CONSOLIDADO ANTES DE IMPUESTOS	11.076	14.299	25.375
Impuesto sobre beneficios	(3.125)	(708)	(2.417)

RESULTADO CONSOLIDADO PROCEDENTE DE ACTIVIDADES CONTINUADAS	7.951	15.007	22.958
RESULTADO NETO DE OPERACIONES DISCONTINUADAS	(20.945)	-	(20.945)
RESULTADO CONSOLIDADO DEL PERIODO	(12.994)	15.007	2.013

V. INFORMACIÓN SOBRE LOS VALORES A EMITIR - NOTA SOBRE LAS ACCIONES (ANEXO III DEL REGLAMENTO (CE) N° 809/2004 DE LA COMISIÓN DE 29 DE ABRIL DE 2004)

1. PERSONAS RESPONSABLES

1.1 Identificación de las personas responsables de la nota sobre las acciones

La responsabilidad de la información contenida en la presente nota sobre las acciones (en adelante, la “Nota sobre las Acciones”) es asumida por las siguientes personas:

- D. Pedro José Ballvé Lantero, mayor de edad, de nacionalidad española y con D.N.I. número 50.407.273-J, en vigor, asume la responsabilidad de la información contenida en la Nota sobre las Acciones únicamente por los siguientes aspectos:

- I. Por los datos e informaciones comprendidos en la Nota sobre las Acciones que estrictamente se refieran al Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión y a las entidades que lo componían con anterioridad a la misma.

En este concepto, D. Pedro José Ballvé Lantero actúa al amparo de la delegación conferida en virtud de los acuerdos adoptados por la sesión del Consejo de Administración de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN celebrada el 18 de septiembre de 2008.

- II. Por los datos e informaciones comprendidos en la Nota sobre las Acciones que estrictamente se refieran al Grupo CAMPOFRÍO FOOD y a las entidades que lo componen.

En este concepto, D. Pedro José Ballvé Lantero actúa al amparo de la delegación conferida en virtud de los acuerdos adoptados por la sesión del Consejo de Administración de CAMPOFRÍO FOOD celebrada el 16 de diciembre de 2008.

- D. Richard Jasper Poulson, mayor de edad, de nacionalidad estadounidense y con pasaporte número 17090187, en vigor, y N.I.E. número X-8970547-H, asume la responsabilidad de la información contenida en la presente Nota sobre las Acciones únicamente por los datos e informaciones comprendidos en la misma que estrictamente se refieran al Grupo GSH y a las entidades que lo componían con anterioridad a la Fusión.

En este concepto, D. Richard Jasper Poulson actúa al amparo de la delegación conferida en virtud de los acuerdos adoptados por la sesión del Consejo de Administración de GSH celebrada el 28 de octubre de 2008.

1.2 Declaración de las personas responsables de la nota sobre las acciones

D. Pedro José Ballvé Lantero y D. Richard Jasper Poulson declaran, cada uno en lo que se refiere exclusivamente a los datos e informaciones por los que respectivamente asume responsabilidad, según lo indicado en el apartado 1.1 anterior, que, tras comportarse con una diligencia razonable para garantizar que así es, la información contenida en la Nota sobre las Acciones es, según su conocimiento, conforme a los hechos y no incurre en ninguna omisión que pudiera afectar a su contenido.

2. FACTORES DE RIESGO

Ver sección II anterior relativa a Factores de Riesgo, apartado “Riesgos relativos a la negociación de las acciones”.

3. INFORMACIÓN FUNDAMENTAL

3.1 Declaración sobre el capital circulante

CAMPOFRÍO FOOD considera que el capital circulante del que dispone en la actualidad la Sociedad, unido al que espera generar en los próximos doce meses, es suficiente para atender los actuales requisitos operativos de la Sociedad, al menos durante el período de doce meses siguientes a la fecha de aprobación de la presente Nota sobre las Acciones. No obstante, como se pone de manifiesto en el apartado de Factores de Riesgo en la sección II, se podrían producir hechos tales como reducción de recursos generados, futuras adquisiciones, mayores necesidades de inversión, así como unas mayores necesidades de financiación o efectivo para hacer frente a pagos tras la operación de fusión con GSH, que podrían hacer variar la situación actual en el sentido de una mayor necesidad de financiación y un menor capital circulante, debiendo considerarse además el contexto actual de dificultad para obtener o mejorar la financiación por las consecuencias de la situación económica sobre el sector bancario-financiero.

3.2 Capitalización y endeudamiento

CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN

A continuación se recogen las principales cifras de capitalización y endeudamiento consolidadas a 31 de octubre de 2008:

31/10/2008	Miles de euros (datos a nivel consolidado)
CAPITALIZACIÓN Y ENDEUDAMIENTO	
A. Total Deuda Financiera Corriente (1)	15.180
Garantizada	0
Asegurada	0
No garantizada/No asegurada	15.180
B. Total Deuda Financiera No Corriente	293.728
Garantizada	0
Asegurada (2)	293.728
No garantizada / No asegurada	
C. Patrimonio Neto	297.905
TOTAL (A+B+C)	606.813
ENDEUDAMIENTO NETO	
A. Liquidez + Activo Financiero Corriente	151.378
B. Deuda Financiera Corriente	15.180
C. Deuda financiera neta corriente (B-A)	(136.198)
D. Deuda financiera no corriente	293.728
E. Deuda financiera neta (C+D)	157.530

(1) Incluye deuda con entidades de crédito, deuda por emisión de bonos y otros pasivos financieros, en consonancia con la consideración de deudas a corto plazo en el apartado 10.1 de la sección III del presente Folleto.

(2) Incluye sobre todo la deuda por la emisión de bonos que se encuentra asegurada en una parte mediante instrumentos de cobertura, tal y como se explica en el apartado 10.1 de la sección III del presente Folleto.

Desde octubre de 2007 se ha reducido la deuda financiera en un 11,5%, alcanzando la misma una cifra de 157,5 millones de euros frente a 178,1 millones de euros en octubre de 2007. Una de las principales razones es la salida de las actividades continuadas de la deuda financiera de la filial rusa, que ha sido vendida tal y como se explica en el apartado 5.2 de la sección III del presente Folleto

GSH

A continuación se recogen se resumen las principales cifras de capitalización y endeudamiento consolidadas de GSH a 31 de octubre de 2008:

Miles de euros (datos a nivel consolidado)	
CAPITALIZACIÓN Y ENDEUDAMIENTO	
A. Total Deuda Corriente	226.469
Garantizada (1)	69.478
Asegurada (2)	0
No garantizada/No asegurada (3)	156.991
B. Total Deuda No Corriente	228.334
Garantizada (1)	28.334
Asegurada (2)	200.000
No garantizada / No asegurada (3)	0
C. Patrimonio Neto	308.087
Capital	38.837
Prima de Emisión	220.059
Otras Reservas	50.106
Resultado del ejercicio	-916
Intereses minoritarios	0
TOTAL (A+B+C)	762.890
ENDEUDAMIENTO NETO	
A. Liquidez	6.814
Efectivo y otros activos líquidos	6.814
B. Activo Financiero Corriente	0
C. Deuda Financiera Corriente	69.478
Línea de crédito	47.900
Deuda bancaria a corto plazo	19.984
Otros préstamos	1.594
D. Deuda financiera neta corriente (C-B-A)	62.664
E. Deuda financiera no corriente	228.334
Deuda bancaria no corriente (4)	228.334
F. Deuda financiera neta (D+E)	290.998

(1) Incluye todos los préstamos que tengan garantía hipotecaria excepto aquellos que tengan algún instrumento de cobertura.

(2) Incluye aquellos préstamos que tengan algún instrumento de cobertura.

(3) Incluye pólizas de crédito, proveedores, pasivos por impuestos y otras cuentas a pagar.

(4) Incluye Deudas con entidades de crédito y acreedores por arrendamiento financiero.

El Endeudamiento Financiero Bruto ha experimentado un aumento del 11%, desde los 268.463 miles de euros a 30 de abril de 2008 a los 297.812 miles de euros a 31 de octubre de 2008. Por otro lado, el Endeudamiento Financiero Neto se ha incrementado en un 12%, pasando de 259.893 miles de euros a 30 de abril de 2008 a 290.998 miles de euros a 31 de octubre de 2008.

Se hace constar que, desde el 31 de octubre de 2008 y hasta la fecha del presente Folleto, no se han producido variaciones sustanciales en las cifras de capitalización y endeudamiento neto consolidadas de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN, GSH ni CAMPOFRÍO FOOD, más allá del préstamo de 75.000 miles de euros de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN a Campofrío Food Group Holding, S.L. (anteriormente denominada Groupe Smithfield, S.L.), descrito en el apartado 10.5 anterior, si bien esto no ha afectado a la posición de deuda financiera neta global de CAMPOFRÍO FOOD.

3.3 Interés de las personas físicas y jurídicas participantes en la emisión

La Sociedad no tiene conocimiento de la existencia de ninguna vinculación o interés económico significativo entre CAMPOFRÍO FOOD y las entidades que han participado en la admisión a negociación de las acciones de la Sociedad y que se relacionan en el apartado 10.1 de la presente Nota sobre las Acciones, salvo la relación estrictamente profesional derivada del asesoramiento legal y financiero. Sin perjuicio de lo anterior, se hace constar que D. Guillermo de la Dehesa Romero, asesor de Goldman Sachs International, entidad relacionada en el referido apartado 10.1, es asimismo miembro del Consejo de Administración de CAMPOFRÍO FOOD. En todo caso, y según se indica en el Proyecto de Fusión de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN y GSH, D. Guillermo de la Dehesa Romero se abstuvo de intervenir en la adopción del correspondiente acuerdo del Consejo de Administración, al haber comunicado a la Sociedad estar incurso en una situación de conflicto de intereses, de conformidad con el artículo 127 *ter* de la LSA.

3.4 Motivos de la admisión a negociación

La admisión a negociación de las acciones de la Sociedad tiene por finalidad dar cumplimiento a lo aprobado por la Junta General Extraordinaria de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN de fecha 24 de octubre de 2008, la cual, ajustándose a lo previsto en el Proyecto de Fusión, acordó solicitar la admisión a negociación de las nuevas acciones emitidas como consecuencia de la Fusión en las Bolsas de Valores de Madrid y de Barcelona, a través del Sistema de Interconexión Bursátil Español (Mercado Continuo), las cuales serán entregadas a los antiguos socios de GSH en canje por sus participaciones en dicha entidad.

4. INFORMACIÓN RELATIVA A LOS VALORES QUE VAN A ADMITIRSE A NEGOCIACIÓN

4.1 Descripción del tipo y la clase de los valores admitidos a negociación, con el Código ISIN (número internacional de identificación del valor) u otro código de identificación del valor

Los valores objeto de admisión a negociación son acciones ordinarias de CAMPOFRÍO FOOD, de 1 euro de valor nominal cada una, totalmente suscritas y desembolsadas, de una única clase y serie y que atribuyen a sus titulares plenos derechos políticos y económicos, sin perjuicio de las obligaciones contenidas en la escritura de la Fusión que han quedado descritas en el apartado 21.2.9 de la sección III del presente Folleto. La Agencia Nacional de Codificación ha asignado a dichas acciones emitidas como consecuencia de la Fusión el Código ISIN número ES0121501714. Una vez admitidas a negociación, todas las acciones de CAMPOFRÍO FOOD tendrán asignado idéntico Código ISIN (ES0121501318), por contar con idénticos derechos políticos y económicos, con arreglo a lo indicado.

4.2 Legislación según la cual se han creado los valores

El régimen legal aplicable a las acciones objeto de admisión a negociación es el previsto en la

legislación española y, en concreto, en las disposiciones incluidas en el Real Decreto Legislativo 1564/1989, de 22 de diciembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades Anónimas (en lo sucesivo Ley de Sociedades Anónimas) y en la Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores, así como en sus respectivas normativas de desarrollo que sean de aplicación.

4.3 Indicación de si los valores están en forma registrada o al portador y si los valores están en forma de título o de anotación en cuenta. En el último caso, nombre y dirección de la entidad responsable del registro contable

Las acciones de la Sociedad están representadas por medio de anotaciones en cuenta y se hallan inscritas en los correspondientes registros contables a cargo de la Sociedad de Gestión de los Sistemas de Registro, Compensación y Liquidación de Valores, S.A.U. (Iberclear), con domicilio en Madrid, Plaza de la Lealtad, 1 y de sus entidades participantes autorizadas (en lo sucesivo, “**las Entidades Participantes**”).

4.4 Divisa de la emisión de los valores

Las acciones de la Sociedad están denominadas en euros (€).

4.5 Descripción de los derechos vinculados a los valores, incluida cualquier limitación de esos derechos, y procedimiento para el ejercicio de los mismos

Las acciones objeto de admisión a negociación son acciones ordinarias representativas de la totalidad del capital social de CAMPOFRÍO FOOD, y no existe otro tipo de acciones en la Sociedad.

Todas las acciones de CAMPOFRÍO FOOD atribuyen a sus titulares los mismos derechos políticos y económicos recogidos en la LSA y en los vigentes Estatutos Sociales de la Sociedad, sin perjuicio de las obligaciones contenidas en la escritura de Fusión que han quedado descritas en el apartado 21.2.9 de la sección III del presente Folleto.

4.5.1 Derechos a participar en las ganancias sociales y en el patrimonio resultante de la liquidación:

Fecha o fechas fijas en las que surgen los derechos

Las nuevas acciones emitidas por CAMPOFRÍO FOOD disponen, desde su fecha de emisión, de plenos derechos políticos, y sus titulares tendrán los mismos derechos económicos que los titulares de las acciones de CAMPOFRÍO FOOD en circulación, incluyendo el derecho a participar en los beneficios de CAMPOFRÍO FOOD.

En consecuencia, las acciones de CAMPOFRÍO FOOD en circulación con anterioridad a la Fusión y las nuevas acciones emitidas para atender la ecuación de canje participarán con los mismos derechos, en proporción al valor nominal de cada acción, en cualquier reparto que pudiera aprobar CAMPOFRÍO FOOD tras la inscripción de la escritura de Fusión en el Registro Mercantil.

Plazo después del cual caduca el derecho a los dividendos y una indicación de la persona en cuyo favor actúa la caducidad

Los rendimientos que produzcan las acciones podrán ser hechos efectivos en la forma que para cada caso se anuncie, siendo el plazo de prescripción del derecho a su cobro de cinco años a contar desde el día señalado para el inicio del cobro, conforme a lo dispuesto en el artículo 947 del Código de Comercio. El beneficiario de dicha prescripción será la Sociedad.

Restricciones y procedimientos de dividendos para los tenedores no residentes

La Sociedad no tiene constancia de la existencia de restricción alguna al cobro de dividendos por parte de tenedores no residentes, sin perjuicio de las eventuales retenciones a cuenta del Impuesto sobre la Renta de No Residentes que puedan ser de aplicación (véase el apartado 4.11 siguiente).

Importe de los dividendos o método para su cálculo, periodicidad y carácter acumulativo o no acumulativo de los pagos

Las acciones objeto de admisión a negociación no tienen derecho a percibir un dividendo mínimo por ser todas ellas ordinarias. El derecho al dividendo de las acciones de la Sociedad surgirá únicamente a partir del momento en que la junta general de accionistas o, en su caso, el Consejo de Administración de CAMPOFRÍO FOOD acuerde un reparto de ganancias sociales.

4.5.2 Derechos de asistencia y voto

Las acciones objeto de admisión a negociación confieren a sus titulares el derecho de asistir y votar en la junta general de accionistas y el de impugnar los acuerdos sociales, de acuerdo con el régimen general establecido en la LSA y en los Estatutos Sociales de CAMPOFRÍO FOOD.

Las condiciones que rigen las condiciones de asistencia a las Juntas Generales de la Sociedad se encuentran recogidas en los Estatutos Sociales, así como en el Reglamento de la Junta General de Accionistas. En particular, de conformidad con lo establecido en el artículo 14 de los Estatutos Sociales y en el artículo 13 del Reglamento de la Junta General de Accionistas de la Sociedad, podrán asistir a la Junta General de la Sociedad los accionistas que figuren inscritos como tales en los registros contables de anotaciones en cuenta, con al menos cinco días de antelación a aquel en que haya de celebrarse la Junta. La asistencia a las Juntas podrá efectuarla el accionista por sí mismo o mediante representación, siempre que cuente con un mínimo de 10 acciones, bien propias, representadas o entre propias y representadas, pudiendo en todos los casos agruparse, para alcanzar ese número mínimo de acciones, necesario para poder concurrir a las Juntas.

Cada acción da derecho a un voto. La escritura de Fusión contiene determinadas limitaciones al ejercicio por sociedades de las Sociedades del Grupo Smithfield de ejercitar los derechos de voto correspondientes a las acciones de las que sean titulares en el porcentaje que, conjuntamente considerado, exceda del 30% del capital social de CAMPOFRÍO FOOD, según ha quedado descrito en el apartado 21.2.9 de la sección III del presente Folleto.

Todo accionista que tenga derecho a asistir podrá hacerse representar en la Junta General de CAMPOFRÍO FOOD por medio de otra persona, aunque ésta no sea accionista, en la forma y con los requisitos anteriormente citados y con arreglo a lo previsto en las disposiciones legales que en cada momento resulten de aplicación.

4.5.3 Derechos de suscripción preferente en las ofertas de suscripción de valores de la misma clase

De conformidad con lo previsto en los Estatutos Sociales de CAMPOFRÍO FOOD, todas las acciones confieren a sus titulares el derecho de suscripción preferente en la emisión de nuevas acciones o de obligaciones convertibles en acciones.

4.5.4 Derecho de participación en los beneficios del emisor

Las acciones objeto de admisión a negociación confieren a sus titulares el derecho a participar en el reparto de las ganancias sociales en los términos indicados en el apartado 4.5.1 anterior.

4.5.5 Derechos de participación en cualquier excedente en caso de liquidación

Las acciones objeto de admisión a negociación confieren a sus titulares el derecho a participar en el reparto del patrimonio resultante de la liquidación de la sociedad en los términos indicados en el apartado 4.5.1 anterior.

4.5.6 Derecho de información

Las acciones representativas del capital social de CAMPOFRÍO FOOD confieren a su titular el derecho de información recogido, con carácter general, en el artículo 48.2 d) de la LSA, y con carácter particular, en el artículo 112 del mismo texto legal, así como aquellos derechos que, como manifestaciones especiales del derecho de información, son recogidos en el articulado de la LSA de forma pormenorizada al tratar de la modificación de Estatutos, ampliación y reducción de capital social, aprobación de las cuentas anuales, emisión de obligaciones convertibles o no en acciones, transformación, fusión y escisión, disolución y liquidación de la Sociedad y otros actos en operaciones societarias.

4.5.7 Cláusulas de amortización

No procede.

4.5.8 Cláusulas de conversión

No procede.

4.6 En el caso de nuevas emisiones, declaración de las resoluciones, autorizaciones y aprobaciones en virtud de las cuales los valores han sido o serán creados y/o emitidos

No procede.

4.7 En caso de nuevas emisiones, fecha prevista de emisión de los valores

Se prevé que la admisión a negociación de las nuevas acciones de la Sociedad emitidas con ocasión de la fusión con GSH tenga lugar el día 12 de enero de 2009, tal y como se detalla en el siguiente calendario indicativo:

- 30 de diciembre de 2008: inscripción de la fusión entre CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN y GSH en el Registro Mercantil de Madrid.
- 8 de enero de 2009: verificación por la Comisión Nacional del Mercado de Valores del Folleto de admisión a negociación de las nuevas acciones de CAMPOFRÍO FOOD.
- 12 de enero de 2009: admisión a negociación y primer día de cotización de las nuevas acciones de CAMPOFRÍO FOOD.

4.8 Descripción de cualquier restricción sobre la libre transmisibilidad de los valores

Las acciones objeto de admisión a negociación no están sujetas a ninguna restricción en cuanto a su transmisión.

4.9 Indicación de la existencia de cualquier oferta obligatoria de adquisición y/o normas de retirada y recompra obligatoria en relación con los valores

Adicionalmente a la normativa general sobre ofertas públicas de adquisición de valores contenida en el artículo 60 y siguientes de la Ley del Mercado de Valores y en el Real Decreto 1066/2007, de 27 de julio, sobre el régimen de las ofertas públicas de adquisición a valores, al cual están sometidas las acciones de CAMPOFRÍO FOOD, se hace constar que, en virtud de los pactos alcanzados en la escritura de Fusión, se han previsto determinadas obligaciones de formulación de una oferta pública de adquisición para las Sociedades del Grupo Smithfield según lo detallado en el apartado 21.2.9 de la sección III del presente Folleto.

4.10 Indicación de las ofertas públicas de adquisición realizadas por terceros sobre el capital del emisor, que se hayan producido durante el ejercicio anterior y el actual. Debe declararse el precio o las condiciones de canje de estas ofertas y su resultado

No se ha producido ninguna oferta pública de adquisición sobre las acciones de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN ni durante el ejercicio 2007 ni durante el ejercicio 2008 hasta la fecha de registro del presente Folleto.

4.11 Por lo que se refiere al país del domicilio social del emisor y al país o países en los que se está haciendo la oferta o se solicita la admisión a negociación, información sobre los impuestos de la renta de los valores retenidos en origen, e indicación de si el emisor asume la responsabilidad de la retención de impuestos en origen

Se facilita a continuación una descripción de las principales consecuencias fiscales en España derivadas de la titularidad y posterior transmisión de las acciones de la Sociedad.

Esta descripción tiene en cuenta exclusivamente el régimen fiscal general aplicable conforme a la legislación estatal vigente (incluyendo su desarrollo reglamentario) a la fecha de verificación del presente Folleto, sin perjuicio de los regímenes tributarios de los territorios forales y de la normativa específica aprobada, en su caso, por cada Comunidad Autónoma en el ejercicio de su capacidad normativa.

Debe tenerse en cuenta que el presente análisis no especifica todas las posibles consecuencias fiscales de las mencionadas operaciones ni el régimen fiscal aplicable a todas las categorías de accionistas, algunos de los cuales (como por ejemplo, entidades financieras, las Instituciones de Inversión Colectiva, los Fondos de Pensiones, cooperativas etc.) están sujetos a normas especiales, las cuales podrán cambiar en el futuro.

Por tanto, se recomienda a los accionistas de la Sociedad, que consulten con sus abogados o asesores fiscales, quienes les podrán prestar un asesoramiento personalizado a la vista de sus circunstancias particulares, así como prestar especial atención a los cambios que la legislación vigente en este momento o sus criterios de interpretación pudieran sufrir en el futuro

4.11.1 Régimen fiscal aplicable a las acciones de la Sociedad

4.11.1.1 Imposición directa derivada de la titularidad y transmisión de las acciones de la Sociedad

Inversores residentes en territorio español

El presente apartado analiza el tratamiento fiscal aplicable tanto a los accionistas residentes en territorio español, como a aquellos otros que, aun no siendo residentes, sean contribuyentes por el Impuesto sobre la Renta de no Residentes (en adelante, el “IRnR”) y actúen a través de establecimiento permanente en España, así como a aquellos accionistas, personas físicas, residentes en

otros Estados miembros de la Unión Europea (siempre que no lo sean de un territorio calificado reglamentariamente como paraíso fiscal) e igualmente contribuyentes por el IRnR cuyos rendimientos obtenidos en territorio español procedentes del trabajo y de actividades económicas alcancen, al menos, el 75 por 100 de la totalidad de su renta en el ejercicio y que opten, conforme a lo dispuesto en el artículo 46 del TRIRNR por tributar en calidad de contribuyentes por el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (en lo sucesivo, el “IRPF”).

“Se considerarán accionistas residentes en España a estos efectos, sin perjuicio de lo dispuesto en los Convenios para evitar la Doble Imposición (en adelante, “CDI”) firmados por España, las entidades residentes en territorio español conforme al artículo 8 del Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (en adelante “TRLIS”) aprobado por Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, y las personas físicas que tengan su residencia habitual en España, tal y como se define en el artículo 9.1 de la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y de modificación parcial de las Leyes de los Impuestos sobre Sociedades, sobre la Renta de no Residentes y sobre el Patrimonio (en adelante, la “Ley del IRPF”), así como los residentes en el extranjero miembros de misiones diplomáticas españolas, oficinas consulares españolas y otros cargos oficiales en los términos del artículo 10.1 de la mencionada norma. Igualmente, tendrán la consideración de accionistas residentes en España a efectos fiscales las personas físicas de nacionalidad española que, cesando su residencia fiscal en España, acrediten su nueva residencia fiscal en un paraíso fiscal, tanto durante el período impositivo en el que se produzca el cambio de residencia, como en los cuatro siguientes.

En el caso de personas físicas que adquieran su residencia fiscal en España como consecuencia de su desplazamiento a territorio español, podrá optarse por tributar por el IRPF o por el IRnR durante el período en que se efectúe el cambio de residencia y los cinco siguientes siempre que se cumplan los requisitos previstos en el artículo 93 de la Ley del IRPF.”

(a) Personas físicas

(a.1) Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas

Dividendos y otros rendimientos

Los rendimientos percibidos por los inversores residentes en España en concepto de dividendos, participaciones en beneficios, primas de asistencia a juntas o cualquier otra utilidad derivada de su condición de accionista de la Sociedad, tendrán la consideración de rendimientos íntegros del capital mobiliario, a integrar en la base imponible de su IRPF.

Para el cálculo del rendimiento neto serán deducibles los gastos de administración y depósito de las acciones de la Sociedad, conforme a lo previsto en el artículo 26 de la Ley 35/2006, de 28 de noviembre del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (en adelante, la “Ley del IRPF”), pero no los de gestión discrecional e individualizada de la cartera.

El dividendo o rendimiento neto se integrará en la base imponible como renta del ahorro gravándose al tipo fijo del 18 por 100 sin que pueda aplicarse ninguna deducción para evitar la doble imposición. No obstante, los dividendos, primas de asistencia a juntas y participaciones en beneficios estarán exentos de tributación con el límite de 1.500 euros anuales. Este límite será aplicable sobre la totalidad de los dividendos y participaciones en beneficios obtenidos durante el año natural por el contribuyente del IRPF por su condición de accionista de cualquier tipo de entidad, y no sólo sobre los recibidos por su condición de accionista de la Sociedad. Esta exención no se aplicará cuando deriven de acciones de la Sociedad adquiridas dentro de los dos meses anteriores a la fecha en que aquellos se hubieran satisfecho cuando, con posterioridad a esta fecha, dentro del mismo plazo, se produzca una transmisión de valores homogéneos.

Los dividendos y otros rendimientos percibidos por su condición de accionistas están sujetos, con carácter general, a retención o ingreso a cuenta en el porcentaje del 18 por 100. La base de retención estará constituida por el dividendo íntegro, sin tener en cuenta a estos efectos el mínimo exento de 1.500 euros. La retención a cuenta será deducible de la cuota del IRPF y, en caso de insuficiencia de ésta, dará lugar a las devoluciones previstas en la Ley del IRPF.

Prima de emisión

El importe de los dividendos distribuidos con cargo a prima de emisión minorará, hasta su anulación, el valor de adquisición de las acciones de la Sociedad, y el exceso que pudiera resultar tributará como rendimiento del capital mobiliario, que deberá integrarse en la base imponible del ahorro.

Los dividendos distribuidos con cargo a prima de emisión no estarán sujetos, con carácter general, a retención o ingreso a cuenta.

Ganancias y pérdidas patrimoniales

La transmisión de las acciones de la Sociedad, bien a título oneroso o, en los casos previstos en la Ley del IRPF, a título lucrativo, dará lugar a una ganancia o pérdida patrimonial que se computará por diferencia entre el valor de adquisición y el valor de transmisión.

A estos efectos, el valor de adquisición de las acciones de la Sociedad vendrá determinado por el importe real que por el que la adquisición de dichas acciones se hubiera efectuado en la fecha en que se produjo su adquisición, más los gastos y tributos inherentes a la adquisición, excluidos los intereses, que hubieran sido satisfechos por el inversor. El valor de transmisión vendrá determinado por su valor de cotización en la fecha de la transmisión, o el precio pactado si fuese superior, minorado en los gastos e importes inherentes a la misma satisfechos por el transmitente.

La ganancia o pérdida patrimonial así computada se integrará en la base imponible como renta del ahorro, gravándose con arreglo al tipo fijo del 18 por 100 con independencia de la fecha de adquisición de las mismas. Entre las normas de aplicación a las ganancias y pérdidas patrimoniales, cabe destacar: (i) Cuando el accionista posea acciones de la Sociedad adquiridas en distintas fechas, se entenderán transmitidos los adquiridos en primer lugar;

(ii) En el supuesto de que la transmisión de las acciones de la Sociedad diese lugar a una pérdida patrimonial, dicha pérdida no se computará en los casos y con los requisitos previstos en el artículo 33.5 de la Ley del IRPF, pero en el supuesto de que la pérdida sí fuera computable, ésta se compensará con las ganancias de patrimonio del ahorro de tal forma que, si dicha compensación arrojase saldo negativo, su importe solo se podrá compensar con el positivo que se ponga de manifiesto durante los cuatro años siguientes..

El importe obtenido por la transmisión de los derechos de suscripción preferente minorará el valor de adquisición de las acciones de las cuales procedan tales derechos, a efectos de futuras transmisiones. No obstante, si el importe obtenido llegará a ser superior a dicho valor de adquisición, la diferencia tendrá la consideración de ganancia patrimonial. Cuando se transmitan derechos de suscripción, pero no en su totalidad, se entenderá que los transmitidos corresponden a los valores adquiridos en primer lugar.

La entrega de acciones liberadas por la Sociedad a sus accionistas no constituirá renta para éstos. En el supuesto de acciones totalmente liberadas, el valor de adquisición tanto de éstas como de las que procedan resultará de repartir el coste total de las antiguas entre el número de acciones, tanto antiguas como liberadas, que correspondan. Para las acciones parcialmente liberadas se estará al importe realmente satisfecho.

Las ganancias patrimoniales obtenidas por contribuyentes del IRPF no estarán sujetas a retención o ingreso a cuenta.

(a.2) Impuesto sobre el Patrimonio

Con fecha de 25 de diciembre de 2008, se publicó la Ley 4/2008 de 23 de Diciembre, por la que se suprime el gravamen del Impuesto sobre el Patrimonio, se generaliza el sistema de devolución mensual en el Impuesto sobre el Valor Añadido, y se introducen otras modificaciones en la normativa tributaria.

Las principales novedades que establece dicha Ley en relación con el Impuesto sobre el Patrimonio, con efectos desde el 1 de enero de 2008, son dos:

- La bonificación del 100% sobre la cuota tributaria.
- La eliminación de la obligación de declarar por este impuesto.

(a.3) Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones

La transmisión de las acciones de la Sociedad a título lucrativo (por causa de muerte o donación) en favor de personas físicas residentes en España estará sujeta al Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones (en adelante, el “**ISD**”) en los términos previstos en la Ley 29/1987, de 18 de diciembre, del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones (en lo sucesivo, la “**Ley del ISD**”), siendo sujeto pasivo el adquirente de las acciones de la Sociedad, todo ello sin perjuicio de la normativa específica aprobada, en su caso, por cada Comunidad Autónoma.

El tipo impositivo aplicable sobre la base liquidable (resultado de aplicar en la base imponible las reducciones que correspondan) oscila para el ejercicio 2008 entre el 7,65% y el 34%.

No obstante, la aplicación sobre la cuota así obtenida de determinados coeficientes multiplicadores en función del patrimonio preexistente y el grado de parentesco del adquirente puede suponer una tributación entre un 0 por 100 y un 81,6 por 100 de la base liquidable.

(b) Sujetos pasivos del Impuesto sobre Sociedades

Dividendos o participaciones en beneficios

Los sujetos pasivos del Impuesto sobre Sociedades, o los contribuyentes del IRnR que actúen en España a través de establecimiento permanente, deberán integrar en su base imponible el importe íntegro de los dividendos o participaciones en beneficios recibidos como consecuencia de la titularidad de las acciones de la Sociedad, en la forma prevista en los artículos 10 y siguientes del Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (en adelante, la “**Ley del IS**”) tributando con carácter general al tipo de gravamen del 30 por 100 en los períodos impositivos que se inicien a partir de 1 de enero de 2008.

Además tendrán derecho a deducir, salvo excepciones, en concepto de deducción por doble imposición de dividendos, el 50 por 100 de la cuota íntegra que corresponda a la base imponible derivada de dichos dividendos. A estos efectos se considerará que la base imponible es el importe íntegro de los mismos.

No obstante, la deducción anterior será del 100 por 100 de la cuota íntegra cuando el porcentaje de participación, directo o indirecto, en la Sociedad sea igual o superior al 5 por 100, siempre que dicho porcentaje se hubiera tenido de manera ininterrumpida durante el año anterior al día en que sea exigible el beneficio que se distribuya o, en su defecto, que se mantenga durante el tiempo que sea necesario para completar el año, y se cumplan los demás requisitos del artículo 30 de la Ley del IS.

Las cantidades no deducidas por insuficiencia de cuota íntegra podrán deducirse de las cuotas íntegras de los periodos impositivos que concluyan en los siete años inmediatos y sucesivos.

Los dividendos pagados por la Sociedad a los accionistas sujetos pasivos del IS estarán sujetos, como regla general, a retención o ingreso a cuenta en un porcentaje del 18 por 100, salvo determinadas excepciones, entre ellas, que le resulte aplicable la deducción por doble imposición del 100 por 100 de los dividendos percibidos, siempre que, además, se haya cumplido de manera ininterrumpida el período de tenencia de un año y así se le haya comunicado al Emisor, en cuyo caso no se practicará retención alguna.

Esta retención o ingreso a cuenta será deducible de la cuota íntegra del IS, y el exceso sobre la cuota resultante de la autoliquidación, en su caso, dará lugar a las devoluciones previstas en la Ley del IS.

Prima de emisión

El importe de los dividendos distribuidos con cargo a prima de emisión minorará, hasta su anulación, el valor de adquisición de las acciones de la Sociedad, y el exceso que pudiera resultar se integrará en la base imponible, sin posibilidad de aplicar deducción por doble imposición de dividendos.

Los dividendos distribuidos con cargo a prima de emisión no estarán sujetos, con carácter general, a retención o ingreso a cuenta.

Rentas derivadas de la transmisión de las acciones de la Sociedad

Los sujetos pasivos del IS, así como los contribuyentes del IRnR que actúen en España a través de establecimiento permanente, deberán integrar en su base imponible la renta derivada de la transmisión onerosa o lucrativa de las acciones de la Sociedad o de cualquier otra alteración patrimonial, en la forma prevista en los artículos 10 y siguientes de la Ley del IS.

Los sujetos pasivos de este impuesto que tengan un porcentaje de participación con anterioridad a la transmisión, directo o indirecto, igual o superior al 5 por 100 del capital social de la Sociedad, y hubieran poseído dicho porcentaje durante el año anterior al día de la transmisión, tendrán derecho a deducción por doble imposición en las condiciones y con los requisitos del artículo 30.5 de la Ley del IS. Adicionalmente y, en su caso, podrán disfrutar de la deducción por reinversión de beneficios extraordinarios, de conformidad con lo establecido en el artículo 42 del TRLIS por la parte de la renta que no se hubiere beneficiado de la deducción por doble imposición, siempre que se cumplan los requisitos contenidos en el citado artículo.

Las ganancias patrimoniales derivadas de la transmisión de las acciones de la Sociedad no estarán sujetas a retención.

Finalmente, en caso de adquisición gratuita de las acciones por parte de un sujeto pasivo de este impuesto, la renta que se genere para éste tributará igualmente de acuerdo con las normas de este impuesto, no siendo aplicable el ISD.

(c) Accionistas no residentes en territorio español

El presente apartado analiza, con carácter general, el tratamiento fiscal aplicable a los accionistas no residentes en territorio español, excluyendo: (i) a aquellos que actúen en territorio español mediante establecimiento permanente al cual estén afectas las acciones de la Sociedad, cuyo régimen fiscal es idéntico al descrito para los accionistas residentes sujetos pasivos del IS, y (ii) a aquellos accionistas personas físicas residentes en otros Estados miembros de la Unión Europea (siempre que no lo sean de un territorio calificado como paraíso fiscal) e igualmente contribuyentes por el IRnR, que opten por tributar en calidad de contribuyentes por el IRPF por cumplir los requisitos para ello, cuyo régimen fiscal ha quedado descrito junto al de los inversores residentes.

Este apartado será igualmente aplicable, con carácter general, a aquellos accionistas personas físicas que adquieran la condición de residentes fiscales en territorio español como consecuencia de su desplazamiento a dicho territorio y que, cumplidos los requisitos establecidos en el artículo 93 del TRLIRPF, opten por tributar por el IRnR durante el período impositivo en que tenga lugar el cambio de residencia y los cinco siguientes.

El régimen que se describe a continuación es de carácter general, por lo que se deberán tener en cuenta las particularidades de cada sujeto pasivo y las que puedan resultar de los Convenios para evitar la doble imposición celebrados entre terceros países y España.

(c.1) Impuesto sobre la Renta de no Residentes

Dividendos

Los dividendos y demás participaciones en beneficios equiparados por la normativa fiscal a los mismos, obtenidos por personas físicas o entidades no residentes en España que actúen sin establecimiento permanente, como consecuencia de la titularidad de las acciones de la Sociedad, estarán sometidos a tributación por el IRnR, como regla general, al tipo de gravamen del 18 por 100% sobre el importe íntegro percibido.

No obstante, los dividendos, primas de asistencia a juntas y participaciones en beneficios obtenidos sin mediación de establecimiento permanente por personas físicas residentes en otro Estado miembro de la Unión Europea o en países o territorios con los que exista un efectivo intercambio de información tributaria, estarán exentos de tributación con el límite de 1.500 euros anuales. Este límite será aplicable sobre la totalidad de los dividendos y participaciones en beneficios obtenidos durante el año natural por el contribuyente del IRnR por su condición de accionista de cualquier tipo de entidad y no sólo sobre los recibidos por su condición de accionista de la Sociedad. Esta exención no se aplicará cuando los dividendos y participaciones en beneficios deriven de las acciones de la Sociedad adquiridas dentro de los dos meses anteriores a la fecha en que aquellos se hubieran satisfecho cuando, con posterioridad a esta fecha, dentro del mismo plazo, se produzca una transmisión de valores homogéneos. Esta exención no será aplicable a los rendimientos obtenidos a través de países o territorios calificados reglamentariamente como paraísos fiscales.

Con carácter general, la Sociedad efectuará, en el momento del pago del dividendo, una retención a cuenta del IRnR del 18 por 100. No obstante, cuando en virtud de la residencia fiscal del receptor resulte aplicable una exención prevista en el IRnR o un Convenio para evitar la doble imposición suscrito por España que establezca una exención o un tipo reducido de tributación, se aplicará, en su caso, la exención o el tipo de gravamen reducido previsto en el Convenio para dividendos, previa la acreditación de su residencia fiscal en la forma establecida por la normativa en vigor. A estos efectos, en la actualidad se encuentra vigente un procedimiento especial, aprobado por la Orden del Ministerio de Economía y Hacienda de 13 de abril de 2000, para hacer efectiva la práctica de retención al tipo que corresponda en cada caso, o la exclusión de retención, cuando en el procedimiento de pago intervengan entidades financieras domiciliadas, residentes o representadas en España que sean depositarias o gestionen el cobro de dividendos derivados de valores negociables. De acuerdo con esta

norma, la Sociedad practicará en el momento de distribuir el dividendo una retención sobre el importe íntegro del mismo al tipo general del 18 por 100 y transferirá el importe líquido a las entidades depositarias. Las entidades depositarias que, a su vez, tengan acreditado el derecho de los accionistas a la aplicación de tipos reducidos o a la exclusión de retención (para lo cual éstos deberán justificar su residencia fiscal aportando a la entidad depositaria el certificado de residencia fiscal –con validez de un año desde la fecha de su emisión- o el formulario específico que, en su caso, resulte procedente, antes del día 10 del mes siguiente a aquél en el que se distribuya el dividendo) recibirán de inmediato el importe retenido en exceso para su abono a los mismos.

En todo caso, practicada la retención por la Sociedad o reconocida la procedencia de la exención, los accionistas no residentes no estarán obligados a presentar declaración en España por el IRnR.

Cuando resulte de aplicación una exención o un tipo reducido de tributación previsto en un Convenio, y el inversor no haya acreditado el derecho a la tributación al tipo reducido o a la exclusión de retención dentro del plazo señalado en el párrafo anterior, el inversor podrá solicitar de la Hacienda Pública la devolución del importe retenido en exceso con sujeción al procedimiento y al modelo de declaración previstos en la Orden Ministerial de 23 de diciembre de 2003.

El procedimiento recogido en la Orden del Ministerio de Economía y Hacienda de 13 de abril de 2000 que se ha descrito anteriormente no será aplicable respecto de los dividendos o participaciones en beneficios que, con el límite de 1.500 euros, estén exentos de tributación en el IRnR en los términos indicados previamente. En este caso, la Sociedad efectuará, en el momento del pago del dividendo, una retención a cuenta del IRNR del 18 por 100 pudiendo el accionista, en su caso, solicitar de la Hacienda Pública la devolución del importe retenido en exceso con sujeción al procedimiento previsto en la Orden Ministerial de 23 de diciembre de 2003.

Se aconseja a los accionistas que consulten con sus abogados o asesores fiscales sobre el procedimiento a seguir, en cada caso, a fin de solicitar la mencionada devolución a la Hacienda Pública española.

Prima de emisión

El importe de los dividendos distribuidos con cargo a prima de emisión minorará, hasta su anulación, el valor de adquisición de las acciones afectadas, y el exceso que pudiera resultar tributará como dividendo según el apartado anterior.

No obstante, los dividendos distribuidos con cargo a prima de emisión no estarán sujetos, con carácter general, a retención o ingreso a cuenta, sin perjuicio de la obligación de los accionistas no residentes de presentar declaración por el IRnR en España por el exceso que pudiera resultar sobre el valor de adquisición de sus acciones.

Ganancias y pérdidas patrimoniales

De acuerdo con la Ley del IRnR, las ganancias patrimoniales obtenidas por accionistas no residentes en la transmisión de las acciones de la Sociedad se considerarán renta obtenida en territorio español y estarán, como regla general, sometidas a tributación por el IRnR al tipo general del 18 por 100, salvo que el transmitente tenga derecho a la aplicación de un Convenio para evitar la doble imposición suscrito por España que establezca que dicha ganancia patrimonial sólo puede someterse a imposición en el Estado en que reside el transmitente. A estos efectos será necesario aportar un certificado de residencia fiscal expedido por la autoridad fiscal correspondiente, donde deberá constar expresamente que el contribuyente es residente en el sentido definido en el Convenio.

Adicionalmente, estarán exentas del IRnR las ganancias patrimoniales derivadas de la transmisión de las acciones de la Sociedad en los siguientes casos:

- (i) Cuando la transmisión se realice en alguno de los mercados secundarios oficiales de valores españoles, y el transmitente sea residente en un Estado que tenga suscrito con España un Convenio para evitar la doble imposición con cláusula de intercambio de información, siempre que la ganancia se obtenga sin mediación de establecimiento permanente en territorio español y siempre que, asimismo, no haya sido obtenida a través de países o territorios calificados reglamentariamente como paraísos fiscales (en la actualidad, todos los Convenios firmados por España contienen dicha cláusula de intercambio de información).
- (ii) Cuando deriven de la transmisión de acciones obtenidas sin mediación de establecimiento permanente por personas físicas o entidades residentes a efectos fiscales en otros Estados miembros de la Unión Europea, o por establecimientos permanentes de dichos residentes situados en otro Estado miembro de la Unión Europea, siempre que no hayan sido obtenidas a través de países o territorios calificados reglamentariamente como paraísos fiscales. . La exención no alcanza a las ganancias patrimoniales que se generen como consecuencia de la transmisión de acciones cuando, en algún momento, dentro de los doce meses precedentes a la transmisión, el sujeto pasivo haya participado, directa o indirectamente, en, al menos, el 25 por 100 del capital o patrimonio de la sociedad emisora, o cuando el activo de dicha entidad consista principalmente, directa o indirectamente, en bienes inmuebles situados en territorio español.

Ninguna de las exenciones anteriores será aplicable cuando la ganancia patrimonial se obtenga a través de países o territorios calificados reglamentariamente como paraísos fiscales. Además, será necesario justificar la residencia fiscal mediante un certificado de residencia expedido por las autoridades fiscales del país de residencia.

La ganancia o pérdida patrimonial se calculará por la diferencia entre el valor de adquisición de las acciones de la Sociedad transmitidas y su valor de transmisión, y se someterá a tributación separadamente para cada transmisión, no siendo posible la compensación de ganancias y pérdidas patrimoniales. Cuando el inversor posea valores homogéneos, adquiridos en distintas fechas, se entenderán transmitidos los adquiridos en primer lugar.

Para la determinación del valor de adquisición deberá tenerse en cuenta la normativa al efecto aplicable contenida en la Ley del IRPF, a la que se remite la Ley del IRnR, y en especial, la regulación relativa a la transmisión de derechos de suscripción preferente y a la adquisición de acciones total o parcialmente liberadas.

El importe obtenido por la transmisión de los derechos de suscripción preferente minorará el valor de adquisición de las acciones de las cuales procedan tales derechos, a efectos de futuras transmisiones. No obstante, si el importe obtenido llegará a ser superior a dicho valor de adquisición, la diferencia tendrá la consideración de ganancia patrimonial. Cuando se transmitan derechos de suscripción, pero no en su totalidad, se entenderá que los transmitidos corresponden a los valores adquiridos en primer lugar.

La entrega de acciones, total o parcialmente liberadas, por la Sociedad a sus accionistas, no constituirá renta para éstos. En el supuesto de acciones totalmente liberadas, el valor de adquisición de las nuevas y de las antiguas de las que procedan quedará fijado en el resultado de dividir el coste total de las antiguas entre el número de acciones, tanto antiguas como liberadas, que correspondan. Para las acciones parcialmente liberadas se estará al importe realmente satisfecho.

En los términos previstos en la Ley del IRnR, las ganancias patrimoniales obtenidas por accionistas no residentes sin mediación de establecimiento permanente no estarán sujetas a retención o ingreso a cuenta del IRnR.

El inversor no residente estará obligado a presentar declaración, determinando e ingresando, en su caso, la deuda tributaria correspondiente. Podrán también efectuar la declaración e ingreso su

representante fiscal en España o el depositario o gestor de las acciones, con sujeción al procedimiento y el modelo de declaración previstos en la Orden Ministerial de 23 de diciembre de 2003.

De resultar aplicable una exención, ya sea en virtud de la ley española o de un CDI, el inversor no residente habrá de acreditar su derecho mediante la aportación de un certificado de residencia fiscal expedido por la autoridad fiscal correspondiente de su país de residencia (en el que, si fuera el caso, deberá constar expresamente que el inversor es residente en dicho país en el sentido definido en el CDI que resulte aplicable) o del formulario previsto en la Orden que desarrolle el CDI que resulte aplicable. Dicho certificado tiene, a estos efectos, una validez de un año desde su fecha de emisión.

Esta documentación habrá de adjuntarse al modelo de declaración que debe presentar el accionista no residente (en la actualidad, modelo 210).

(c.2) Impuesto sobre el Patrimonio

Tal y como se ha mencionado anteriormente, con fecha de 25 de diciembre de 2008, se publicó la Ley 4/2008 de 23 de Diciembre, por la que se suprime el gravamen del Impuesto sobre el Patrimonio, se generaliza el sistema de devolución mensual en el Impuesto sobre el Valor Añadido, y se introducen otras modificaciones en la normativa tributaria.

Según lo indicado en el sub-apartado (a.2) anterior, las principales novedades que establece dicha Ley en relación con el Impuesto sobre el Patrimonio, con efectos desde el 1 de enero de 2008, son las siguientes:

- La bonificación del 100% sobre la cuota tributaria.
- La eliminación de la obligación de declarar por este impuesto.

Estas novedades se aplican también para las personas físicas no residentes en territorio español.

(c.3) Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones

Sin perjuicio de lo que resulte de los CDI suscritos por España, las adquisiciones a título lucrativo de bienes situados en territorio español o de derechos que puedan ejercitarse o hubieran de cumplirse en el mismo realizadas por personas físicas no residentes en España, cualquiera que sea la residencia del transmitente, estarán sujetas al ISD.

En general, el gravamen por el ISD de las adquisiciones de no residentes sujetas al impuesto se realiza en la misma forma que para los residentes.

Las sociedades no residentes en España no son sujetos pasivos de este impuesto y las rentas que obtengan por adquisiciones a título lucrativo tributarán generalmente de acuerdo con las normas del IRnR anteriormente descritas, sin perjuicio de lo previsto en los CDI que pudieran resultar aplicables.

Se aconseja a los accionistas no residentes que consulten con sus abogados o asesores fiscales sobre los términos en los que, en cada caso concreto, les sea de aplicación el ISD.

(d) Otras cuestiones

(d.1) Imposición indirecta en la adquisición y transmisión de los valores

La adquisición y, en su caso, ulterior transmisión de las acciones que se emitan en virtud del Aumento de capital estará exenta del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados y del Impuesto sobre el Valor Añadido, en los términos previstos en el artículo 108 de la Ley del Mercado de Valores y concordantes de las leyes reguladoras de los impuestos citados

(d.2) Responsabilidad del emisor en la retención de impuestos en origen

En cuanto Emisor y pagador de las rentas que puedan derivarse de la titularidad de las acciones que se emitan, Campofrio asume la responsabilidad de practicar la correspondiente retención a cuenta de impuestos en España con arreglo a lo dispuesto en la normativa vigente.

5. CLÁUSULAS Y CONDICIONES DE LA OFERTA

La información correspondiente al presente apartado no resulta de aplicación, dado que el objeto del presente Folleto es la admisión a negociación de las acciones atribuidas en canje a los antiguos socios de GSH como consecuencia de la absorción de esta entidad por CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN, sin que en consecuencia se realice una oferta de dichas nuevas acciones emitidas por CAMPOFRÍO FOOD.

6. ACUERDOS DE ADMISIÓN A COTIZACIÓN Y NEGOCIACIÓN

6.1 Indicación de si los valores ofertados son o serán objeto de una solicitud de admisión a negociación, con vistas a su distribución en un mercado regulado o en otros mercados equivalentes, indicando los mercados en cuestión

De conformidad con los acuerdos del Consejo de Administración de la Sociedad de 16 de diciembre de 2008, en virtud del acuerdo y de la autorización de la Junta General de Accionistas de 24 de octubre de 2008, se ha solicitado la admisión a negociación oficial de las 49.577.099 nuevas acciones de la Sociedad emitidas con ocasión de la fusión de GSH, de 1 euro de valor nominal cada una de ellas, en las Bolsas de Valores de Madrid y de Barcelona a través del Sistema de Interconexión Bursátil Español (Mercado Continuo).

Está previsto que la totalidad de las citadas 49.577.099 acciones de la Sociedad sean admitidas a negociación el día 12 de enero de 2009.

La Sociedad conoce y acepta someterse a las normas que existan o puedan dictarse en materia de Bolsa y especialmente sobre contratación, permanencia y exclusión de la cotización oficial de los valores en los mercados secundarios mencionados, según la legislación vigente y los requerimientos de sus organismos rectores.

6.2 Todos los mercados regulados o mercados equivalentes en los que, según tenga conocimiento de ello el emisor, estén admitidos ya a negociación valores de la misma clase que los valores que van a ofertarse o admitirse a negociación

Las acciones de la Sociedad cotizan actualmente en las Bolsas de Valores de Madrid y de Barcelona, a través del Sistema de Interconexión Bursátil Español (Mercado Continuo).

6.3 Si, simultáneamente o casi simultáneamente a la creación de los valores para los que se busca la admisión en un mercado regulado, se suscriben o se colocan privadamente valores de la misma clase, o si se crean valores de otras clases para colocación pública o privada, deben darse detalles sobre la naturaleza de esas operaciones y del número y las características de los valores a los cuales se refieren

No procede.

6.4 Detalles de las entidades que tienen un compromiso firme de actuar como intermediarios en la negociación secundaria, aportando liquidez a través de las órdenes de oferta y demanda y descripción de los principales términos de su compromiso

Ninguna entidad tiene compromiso en firme alguno de actuar como intermediario en la negociación secundaria, aportando liquidez a los accionistas de la Sociedad mediante la introducción de sistemas de compra y venta en el mercado.

6.5 Estabilización: en los casos en que un emisor o un accionista vendedor haya concedido una opción de sobre-adjudicación o se prevé que puedan realizarse actividades de estabilización de precios en relación con la oferta

No procede.

6.5.1 El hecho de que pueda realizarse la estabilización, de que no hay ninguna garantía de que se realice y que puede detenerse en cualquier momento

No procede.

6.5.2 Principio y fin del período durante el cual puede realizarse la estabilización

No procede.

6.5.3 Identidad de la entidad que dirija la estabilización para cada jurisdicción pertinente, a menos que no se conozca en el momento de la publicación

No procede.

6.5.4 El hecho de que las operaciones de estabilización puedan dar lugar a un precio de mercado más alto del que habría de otro modo

No procede.

7. TENEDORES VENEDORES DE VALORES

No procede.

7.1 Nombre y dirección profesional de la persona o de la entidad que se ofrece a vender los valores, naturaleza de cualquier cargo u otra relación importante que los vendedores hayan tenido en los últimos tres años con el emisor o con cualquiera de sus antecesores o personas vinculadas

No procede.

7.2 Número y clase de los valores ofertados por cada uno de los tenedores vendedores de valores

No procede.

7.3 Compromisos de no disposición (*lock-up agreements*)

No procede.

8. GASTOS DE LA EMISIÓN/OFERTA

8.1 Ingresos netos totales y cálculo de los gastos totales de la emisión

Los gastos de la admisión a negociación (sin incluir IVA) para la Sociedad se estiman en aproximadamente 360 miles de euros con carácter meramente indicativo dada la dificultad de precisar su importe definitivo a la fecha de verificación de la presente Nota sobre las Acciones. Su desglose por los principales capítulos sería como sigue:

Concepto	Importe estimado (en miles de euros)
Asesoramiento legal, registro y notaría	292
Tasas de Bolsa y CNMV	52
Tasa de Iberclear	16
Total	360

9. DILUCIÓN

Como consecuencia de la fusión entre CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN y GSH, por absorción de la segunda por la primera, y la consiguiente emisión de las acciones objeto de la presente Nota, los accionistas de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN existentes en dicha Sociedad con anterioridad a la Fusión han visto diluidos sus correspondientes porcentajes de participación. Las acciones creadas como consecuencia de la Fusión representan un 48,5% del total de acciones de la entidad resultante de la Fusión, CAMPOFRÍO FOOD. En consecuencia, dicho porcentaje representa la dilución que han experimentado los accionistas de CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN existentes en dicha Sociedad con anterioridad a la Fusión.

10. INFORMACIÓN ADICIONAL

10.1 Si en la nota sobre los valores se menciona a los asesores relacionados con una emisión, una declaración de la capacidad en que han actuado los asesores

Las siguientes entidades han prestado servicios de asesoramiento a CAMPOFRÍO ALIMENTACIÓN/CAMPOFRÍO FOOD en relación con la admisión a negociación objeto del presente Folleto: (i) **Baker & McKenzie Abogados, S.L.P.**, asesoramiento legal; (ii) **Goldman Sachs International, sucursal en España**, asesoramiento financiero; y (iii) **Ernst & Young, S.L.**, auditoría de cuentas.

Por lo que se refiere a las entidades que han prestado servicios de asesoramiento a GSH en relación con la admisión a negociación objeto del presente Folleto han sido las siguientes: (i) **Cuatrecasas Abogados, S.R.L.**, asesoramiento legal; (ii) **Citigroup Global Markets Limited**, asesoramiento financiero; y (iii) **Ernst & Young, S.L.**, auditoría de cuentas.

10.2 Indicación de otra información de la nota sobre los valores que haya sido auditada o revisada por los auditores y si los auditores han presentado un informe. Reproducción del informe o, con el permiso de la autoridad competente, un resumen del mismo

Los datos utilizados para obtener la información relativa a la capitalización y endeudamiento a 30 de septiembre de 2008 recogida en el apartado 3.2 de la presente Nota sobre las Acciones se han obtenido de los estados financieros intermedios no auditados del Grupo CAMPOFRÍO anterior a la Fusión y del Grupo GSH.

10.3 Cuando en la nota sobre los valores se incluya una declaración o un informe atribuido a una persona en calidad de experto, proporcionar el nombre de esas personas, dirección profesional, cualificaciones e interés importante en el emisor, según proceda. Si el informe se presenta a petición del emisor, una declaración de que se incluye dicha declaración o informe, la forma y el contexto en que se incluye, con el consentimiento de la persona que haya autorizado el contenido de esa parte de la nota sobre los valores

No procede.

10.4 En los casos en que la información proceda de un tercero, proporcionar una confirmación de que la información se ha reproducido con exactitud y que, en la medida en que el emisor tiene conocimiento de ello y puede determinar a partir de la información publicada por ese tercero, no se ha omitido ningún hecho que haría la información reproducida inexacta o engañosa. Además, el emisor debe identificar la fuente o fuentes de la información

No procede.

Madrid, a 5 de enero de 2009.

Fdo.: Pedro José Ballvé Lantero

Fdo.: Richard Jasper Poulson