

“No procede que vuelva a la primera línea de Pescanova”

MANUEL FERNÁNDEZ DE SOUSA-FARO

Presidente del consejo y primer accionista de Pescanova

A los 62 años le ha llegado el momento de defender su gestión al frente de Pescanova, compañía que ha dirigido durante los últimos 37 años. Este ejecutivo responde con dureza a las acusaciones de la CNMV de haber utilizado información privilegiada y también le exige responsabilidades

ANA PERONA / ALBERTO ORTÍN /
FERNANDO SANZ Madrid

El presidente y mayor accionista de Pescanova, Manuel Fernández de Sousa-Faro, defiende la viabilidad del grupo pesquero, en concurso de acreedores voluntario desde mediados de abril. Apartado de sus funciones ejecutivas por el juez, Fernández de Sousa descarta volver a la primera línea ejecutiva de la compañía, que fundó su padre en 1960, al considerar que “tendrían que ser otros” los que recojan ahora el testigo. El ejecutivo, nacido en Mérida hace 62 años, reconoce que a lo largo de su gestión ha cometido “errores”, pero critica abiertamente la actuación de la CNMV en la crisis de la pesquera.

PREGUNTA. ¿Cuál es en estos momentos su papel en Pescanova?

RESPUESTA. El consejo de administración de Pescanova sigue existiendo, la presidencia sigue existiendo, la representación de la empresa sigue, pero lo que no hay ahora son poderes ejecutivos. En un concurso voluntario [como es el de Pescanova] la gestión está intervenida y evidentemente se restringen los poderes y las facultades, pero no se sustituyen. A diferencia de lo que se aplica en un concurso necesario, que hay una eliminación del consejo de administración y el nombramiento de uno o varios administradores. En este caso el juez ha optado por una solución intermedia, que es nombrar un administrador judicial, y respeta el consejo. Mantiene los cargos del consejo, pero otorga los poderes de administración o patrimoniales a la administración concursal, que en este caso elige a uno solo, la CNMV. Nosotros hemos recurrido la suspensión de las facultades de administración por varias razones. La primera, porque no es lo habitual en un concurso voluntario, sobre todo si estás al día del pago de las nóminas, de la Seguridad Social... Pensamos que la presencia de un interventor en representación de la banca era conveniente. También pensamos que no era lo más acertado apartar completamente de la gestión a los administradores, eso crea discontinuidad y una situación de inestabilidad. Todo lo que sea más incertidumbre es lo menos aconsejable.

P. Ha habido fuertes discrepancias dentro del consejo, ¿se ha vuelto a reu-

nir este órgano desde la petición de entrada en concurso de acreedores?

R. La discrepancia es normal y hasta conveniente. Está bien tener opiniones contrarias y en situaciones difíciles es normal tener discrepancias mayores. Creo que el que no asuma la crítica se equivoca y yo debo hacerlo. Es bienvenida, lo cual no quiere decir que si no estoy convencido tenga que cambiar de opinión. Tampoco el consejo tiene que cambiar de opinión aunque yo crea lo contrario. No hemos tenido más reuniones. Normalmente teníamos una cada dos o tres meses, y en los últimos dos meses hemos tenido cuatro. Tendremos que tener más reuniones... Con los puntos que se tengan que tratar, aunque hay algunos sobre los que ya no podemos decidir.

P. Usted sigue trabajando por Pescanova y para Pescanova, ¿va cada día a su despacho?

R. Una de nuestras obligaciones es colaborar; tenemos que colaborar en lo que se nos pida con independencia de que se quiera o no. En mi caso, quiero. He dedicado 37 años de mi vida a ello, podía permitirme patrimonialmente no seguir, pero he creído en el proyecto y sigo creyendo y apostando. Soy el primer accionista [tiene un 7,45%] y por tanto el mayor interesado en que, en la actual situación, Pescanova tenga éxito. A nivel ejecutivo creo que ya tendrían que ser otros los que estén al frente. Me gustaría seguir vinculado al proyecto, pero creo que no procede seguir en primera línea ejecutiva; también hay un tiempo para descansar.

P. ¿No cree que para eso sería necesario que usted dimitiera?

R. Si lo creyera lo hubiera hecho. Puede haber opiniones contrarias. Y hay mucha gente que me dice que no lo haga. Todos estos años no han sido un camino de rosas, como en cualquier empresa. Hemos tenido muchos problemas que resolver y los hemos resuelto, hemos salido adelante, ese es el espíritu.

P. Han comunicado un pasivo al juez de 3.000 millones de euros, ¿es esta la deuda total de Pescanova?

R. La deuda de la sociedad concursal son 2.314 millones, lo que incluye 369 millones de convertibles y el resto del pasivo bancario, que viene a coincidir con

“Me he sentado con Deloitte; me siento tantas veces como tengo oportunidad y ellos quieren o pueden”

“Tampoco creo que mi voluntad haya sido hacer cosas para encontrarme en esta situación”

“La deuda de la matriz es de 2.314 millones, lo que incluye 369 de convertibles”



PABLO MONGE

“Pescanova vale mucho más así que fraccionada. Esto no quiere decir que haya competidores que quieran que nos desguacen”

la deuda publicada por el Banco de España, a la cual tiene acceso también la CNMV y la auditoría. Son 1.970 millones, más 369 millones de convertibles, prácticamente la misma cifra. Esta es la deuda de la sociedad concursada, de la consolidada sin incluir las filiales, que tienen más deuda. Se habla mucho de deuda y poco de los activos de Pescanova.

P. Entonces, ¿por qué la banca acreedora no les ha acompañado?

R. Por varias razones. La banca en España ha tenido que reducir sus balances y por tanto no puede prestar más. La concentración que tenían en nuestro proyecto, que tarda en madurar, dificulta esa credibilidad. Y, por otro lado, cuando estamos en una situación como la actual cuesta mucho más. Pero hay cosas tangibles, está el activo que es tangible. Un

inversor financiero podrá o no creer en nuestro proyecto, un inversor industrial sin lugar a dudas, sí.

P. ¿Ha recibido ofertas Pescanova?

R. Lo han dicho ellos [en referencia a Deloitte]. Pescanova vale mucho más de lo que pueda suponer su pasivo y sobre todo en un mercado de crecimiento de precios y de demanda.

P. ¿Se ha sentado con Deloitte?

R. Me he sentado con Deloitte; tantas veces como tengo oportunidad y ellos quieren o pueden. Estoy a su disposición por mi interés, por el de los trabajadores y porque o salimos todos juntos con Deloitte o no salimos. Me gustarán las decisiones o no, pero la medida inteligente es ayudar y no interferir. Pescanova engancha y Deloitte ya está enganchado.



“La CNMV también tendrá que responder de sus errores”

P ¿Es cierto que Pescanova funcionó como una empresa con amo, como ha declarado la presidenta de la CNMV?

R Las sociedades anónimas tienen accionistas y los accionistas son los dueños de las empresas. Pescanova es una sociedad anónima, tiene accionistas y tiene dueños de las acciones. Esa es la situación. Nadie está en las empresas privadas si no ha sido elegido en junta general. Hay mil casos que se pondrían poner de ejemplos y que son conocidos por todos. Todo eso tiene un calificativo, una persona que lidera. Zara tiene una persona que lidera, Mercadona tiene una persona que lidera... Todas las sociedades tienen sus accionistas y por tanto tienen sus dueños.

Es legítimo que cada cual manifieste sus opiniones, pero no solo yo he cometido errores, yo tendré que responder de mis errores, cómo no, pero también otros, la CNMV también tendrá que responder de sus errores, el

regulador también tiene obligaciones.

P ¿Cuál es el error de la CNMV en este caso?

R ¿Por qué suspendió la cotización el 1 de marzo y la abre 24 horas después sin haberse producido ningún hecho?, se creó una volatilidad con bajas en una subasta del 20%, el 40%, el 60% y aun así la sigues manteniendo forzando que muchos fondos tuvieran que vender a cualquier precio y llevando la acción a 3 euros. Se intercambiaron en un día 10 millones de títulos de los 28 millones que hay, ¿qué pasó para levantar la cotización? Si la suspendes, la suspendes, pero no la levantas a continuación. Una de las misiones del regulador es saber cuándo suspender la cotización, tenemos el caso *Bankia*, posiblemente si se hubiera suspendido muchos no se habrían perjudicado de esa manera. Asumir la administración concursal...

P La CNMV designa administrador concursal por ley.

R No realmente, la CNMV podría haber asumido la administración o decir que se debía intervenir, pero si asumes la administración... Deloitte es quien contrata la CNMV, pero la administración concursal es la CNMV.

P ¿Cuánto dinero va a ganar la CNMV con el concurso de Pescanova?

R No es eso, sino cuánto puede perder Pescanova, sus trabajadores, sus acreedores... Ahí hay una responsabilidad. Hay declaraciones que al final producen más incertidumbre y desconcierto en una plantilla que lógica-

“La CNMV suspendió la cotización el 1 de marzo y la levantó al día siguiente, ¿por qué?”

mente está preocupada, hay determinadas cosas que no se esperan de un regulador. Yo nunca he tenido el 51% de Pescanova, no puedo ser el amo, no creo que la CNMV esté legitimada para decir esas cosas.

P ¿Ha entregado o donado en alguna ocasión usted o Pescanova dinero a un partido político?

R Nos hacía falta todo el dinero para el pescado.

P ¿Teme ir a la cárcel? ¿Por qué no comunicó la venta de acciones a la CNMV?

R Si hubiera comunicado la venta de acciones en el momento no hubiéramos podido vender PescaChile, opté por lo que más convenía a Pescanova. Fue un error grave, de no haberlo hecho no estaría en esta situación... Vendí por problemas personales y para aportar liquidez a la compañía. He sido el que más caro ha comprado acciones de Pescanova. No temer a las cosas no es muy sensato para nadie, pero no creo que yo me haya beneficiado.

“La marca Pescanova vale más de 600 millones”

P ¿En cuánto valoraría la marca Pescanova?

R Lo que sé es que no es lo que está en libros, que es cero. En 1994, Unilever pagaba por ella 32.000 millones de pesetas, pero estamos hablando de un mercado totalmente distinto. Yo no vendería la marca Pescanova por 500 o 600 millones de euros. Una marca se construye en 60 o 70 años, nosotros lo hemos llevado todo a gasto...

En mi opinión, Pescanova no se debe fraccionar. Si en su momento negociáramos con Unilever fue porque en 1992/1993 la peseta sufrió una fuerte devaluación. Entonces tuvimos que vender nuestra empresa de merluza y nos vimos en una tesitura en la que posiblemente tendríamos negocios estratégicos, que no lo hicimos, reestructuramos la deuda, tuvimos acceso a las subvenciones. Conseguimos sobrevivir. Como también en 1982 nos quedamos sin sitios para ir a pescar. Ahora es un tema de reestructuración del pa-

sivo que llevará consigo posiblemente una reestructuración accionarial. Pero el proyecto vale mucho más como está que fraccionado. Lo cual no quiere decir que haya algún competidor que quiera que los desgüecemos.

P ¿Y el conjunto de la compañía?

R Pescanova vale más de 4.000 millones de euros. ¿Eso es suficiente para soportar cualquier pasivo? Sí ¿Por qué? Porque por descuentos de flujo de caja llegará a la conclusión de que nuestros proyectos tienen un valor, pensando en un crecimiento moderado... ¿Cuánto vale ese proyecto? Demos tiempo al tiempo y evidentemente llegaremos a una conclusión de que el valor es enorme.

P ¿Se ha planteado declararse como persona física en concurso de acreedores?

R No, en principio no.