Ante la CNMV

Minoritarios de Abengoa registran una sindicatura con el 7,84% del capital

E. F.
SEVILLA

Los accionistas críticos de Abengoa representados por AbengoaShares han registrado en la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) la Sindicatura AbengoaShares, en la que actualmente ya está sindicado el 7,84 % del capital social. El pacto de sindicación de accionistas minoritarios de Abengoa, publicado este miércoles por la CNMV, tiene como objetivo convocar una junta de accionistas para cesar al nuevo consejo de administración de la sociedad, elegido en una junta extraordinaria el pasado 22 de diciembre, y sustituir al nuevo presidente, Juan Pablo López-Bravo, por el expresidente de Amper Clemente Fernández.

Este pacto incorpora la sindicación de los derechos de voto por un tiempo no inferior al que permanezca suspendida la cotización de las acciones de Abengoa, situación en la que están desde el 14 de julio, al no haber formulado la sociedad las cuentas de 2019 y estar en situación de patrimonio negativo y, por tanto, en causa de disolución.

Cotización

Los accionistas podrán volver a la compraventa normal de acciones en el mismo momento en que los títulos de la compañía vuelvan a cotizar, sin más obligación que comunicárselo al representante de la sindicatura, informa Efe.

Por tanto, el pacto sólo vincula a los accionistas sindicados por el tiempo que la acción permanezca sin cotizar, durante el cual no podrán enajenar, ceder, vender o cambiar de titularidad las acciones.

Los accionistas que suscriben el pacto delegarán su derecho de voto en los responsables que la sindicatura designe durante el tiempo que esté vigente.

En el momento de la firma, estos representantes son Manuel Figuerola Martín, Pablo de Dios Montejo y Francisco Moncho Gramage, que votarán a favor de los accionistas minoritarios pertenecientes a la sindicatura y actuarán cumpliendo las directrices que éstos marquen de forma consensuada.

Estos tres síndicos se comprometen a no aceptar compensación económica, en especie o de cualquier otra naturaleza que pueda incentivar a no cumplir el pacto de sindicación. El pacto recoge que en caso de incumplimiento de sus obligaciones se iniciarán las acciones judiciales pertinentes.

Instalaciones de Mariscos Castellar, cuya sede está localizada en la provincia de Jaén ABC

Mariscos Castellar sortea la crisis: vende más y mantiene empleo

▸ Reduce facturación en Reino Unido pero crece en Portugal y Países Bajos

JAVIER LÓPEZ/M. J. P.
JÁEN/SEVILLA

La empresa jiennense Mariscos Castellar ha sorteado con nota la crisis económica derivada de la pandemia de coronavirus: sus ventas han aumentado y permanecen en su puesto los 99 trabajadores fijos. Además, ha contratado 40 eventuales.

En 2019, Mariscos Castellar cerró con unas ventas de 37,2 millones de euros, un millón de euros más que el año anterior. Este año, aunque la facturación será entre un 10 y un 15 % inferior a la conseguida en el ejercicio precedente, las expectativas son buenas por la penetración de la firma en el mercado internacional y en los hogares. El 95% de la empresa es propiedad de Francisco José García Muñoz, según el Registro Mercantil.

Reorganización

Para la codirectora general de la empresa, Josefina García Calero, la resistencia se deriva del acierto al adaptarse al nuevo escenario mediante una reorganización que ha evitado que se aplique un expediente temporal de regulación de empleo. Esto, a pesar de que la facturación decreció durante la primera ola del coronavirus (marzo-junio) por el cierre de la hostelería y la suspensión de eventos como Semana Santa, romerías y ferias.

En la segunda campaña del año, la de invierno, el mercado se ha recuperado, lo que constituye un buen síntoma porque en diciembre esta empresa consigue el 35 % de su facturación total, que el año pasado alcanzó los 37,5 millones de euros. «Quedan dos semanas muy importantes», aclara la codirectora general, optimista porque se han incrementado los pedidos de hosteleros, de supermercados, de pescaderías y de tiendas de alimentación.

Si el incremento de las ventas no implica un aumento proporcional de la facturación es porque la materia prima se vende a un precio inferior al del año pasado y también porque en los ámbitos domésticos no se consumen los mismos productos que los que adquiere el sector de la hostelería. De modo que los carabineros, las bocas, los cuerpos y las cigalas, aunque se venden, dejan paso al salpicón de mariscos y al preparado de paella.

«Hemos puesto en el mercado productos más económicos, marisco más barato. Hemos comprado bien para vender mejor. Sabemos que la disponibilidad económica de los consumidores no es la misma que en otros años, así que le ofrecemos un producto excelente a un precio muy competitivo», expone la responsable, junto a su hermano Francisco, de una empresas de Jaén con una relevante proyección al exterior.

Productos más baratos
«Vendemos marisco más barato porque la disponibilidad económica de los consumidores es menor»

En este sentido, Mariscos Castellar ha incrementado del 7 al 15 % las ventas internacionales. Y ha hecho en un contexto adverso, dado que mercado en el Reino Unido se ha reducido porque en ese país su principal cliente en la hostelería. En cambio, la empresa ha elevado las ventas en Portugal y en Países Bajos al penetrar en los hogares de ambos países a través de tiendas de alimentación y pescaderías.

Origen de la compañía

La compañía Mariscos Castellar fue fundada en la localidad jiennense de Castellar en 1969 por José García, quien comenzó repartiendo marisco en bicicleta y moto, y después fue ampliando la compañía junto a su esposa, Elisa Calero, durante cerca de medio siglo. Hoy adquiere sus mariscos y pescados en las lonjas de Huelva, Cádiz y Vigo, así como en caladeros y criaderos de toda la geografía mundial. Las riendas de la compañía las llevan desde hace cuatro años los hermanos Josefina y Francisco García Calero, asumiendo de forma compartida la dirección general de la empresa, tras las jubilación de su padre, José García, el fundador e impulsor de la mercantil.

pressreader PRINTED AND DISTRIBUTED BY PRESSREADER PressReader.com +1 604 278 4604 COPYRIGHT AND PROTECTED BY APPLICABLE LAW