

Josep Maria Pascual és catòlic practicant, porta els seus tres fills, **David**, **Ferran** i **Josep**, a un col·legi de l'Opus Dei del Vedat de Torrent, situat enfront de la finca La Quintana, habitatge de la família Pascual en les rodalies de la ciutat de València, i els parla en castellà, cosa que no deixa de causar-li problemes d'expressió, ja que la seua llengua materna és la del país.

Fonts pròximes a la família assenyalen: «Josep Maria Pascual, políticament, té asèpsia valorativa, no té cap ideologia. Sempre fa costat al polític de torn, perquè considera que és convenient tenir-lo de cara. A més, si l'ha votat la majoria, cal ajudar-lo. S'ha dit, en alguns medis, que tenia una estreta amistat amb la família aristocràtica francesa dels Rothschild, però no és cert».

Aquests empresari, vingut del no-res

a la fortuna, passa els seus dies entre les cases de Londres, València, París (ciutat on té una casa enfront del museu del Louvre, de la qual es rumoreja que havia estat propietat d'un alt diplomàtic o, possiblement, del secretari de Napoleó) i la finca del Vedat de Torrent. Les seues principals aficions són el cinema, la música i la pintura.

En cada casa té un piano i, entre operació financera i negociació del segrest, interpreta les melodies que compon per als amics, contempla algun quadre d'un pintor de l'escola de Miquel Àngel. Recorda, també, tertúlies amb **Bunuel** o recapacita per què no va produir aquella pel·lícula amb el realitzador nord-americà **Sam Peckinpah**. Ara no sabem on és, si a Miami, amb **Julio Iglesias**, o pensant l'oferta que li farà demà a un empresari kuwaitià, que vol comprar-li el càmping San Fernando. □

PEGO, PARÍS, LONDRES... EL «HOLDING» PASCUAL

Josep Maria Pascual Pascual, gerent

Des de fa mesos, Pascual Hermanos, SA, treballa en el projecte de capitalitzar-se a través de la borsa. Un projecte ambiciós, que, possiblement, s'ajornarà per una informació nebulosa de la família Pascual.

Rafael Castelló

mació i la confiança potser són les variables que, avui per avui, més afecten qualsevol projecte borsari. Així, no s'ha de parlar del futur d'aquest projecte del grup Pascual en funció dels tres-cents milions que ha hagut de pagar, sinó de com ha circulat la informació i com s'ha vist modificat l'estat de confiança respecte a les empreses i els seus gestors.

A partir d'ací, les conclusions poden ser radicalment distintes i el grup Pascual haurà d'ajornar, fins a un futur més transparent, els seus plans de cotitzar en borsa. Aquesta és la conseqüència econòmica més greu d'un segrest enterbolit. Més encara quan es té la sensació que la falta de claredat ha estat facilitada des de la mateixa família Pascual.

Aquest grup, que avui controla el 30 per cent de les exportacions de cítrics de l'Estat espanyol, amb una facturació total anual que supera els 20.000 milions de pessetes, va nàixer l'any 1949, però és el 6 de maig de 1959 quan es constitueix com a Pascual Hermanos, SA. **Josep Maria Pascual Pascual** tornava de França, on havia estat des dels 18 anys; aleshores, en tenia 21. S'ha comentat, sempre desmentit per la família, que de l'estat fronterer va portar alguna cosa més que diners i experiència. Va importar influència, producte de les seues relacions amb els **Rothschild**, la família financera francesa per excel·lència. Açò explicaria que, al principi, durant molts anys, només treballara amb un banc, **Banco Español de Crédito**, on els **Rothschild** sempre han tingut cert poder. De tota manera, aquests fets són de difícil contrastació i, de moment, passaran a la història com a llegenda.



Nau de l'empresa a Pego. Baix, placa del «holding» a València.

Segons declarava un alt càrrec del grup Pascual Hermanos, SA, la setmana passada, «el pagament dels tres-cents milions del rescat no ha d'afectar els projectes i els plans empresarials, encara que pot alentir-los». I és cert, el projecte més ambiciós del grup, la seua cotització en borsa, pot veure's molt poc afectat pel desemborsament del rescat.

Ara bé, com s'ha demostrat històricament, en borsa, la rendibilitat i/o la situació financera d'una empresa no són els factors únics i determinants de les decisions dels inversors. La infor-



XI CAMPANYA CARLES SALVADOR

CURSOS DE LENGUA I CULTURA DEL PAÍS VALENCIÀ

NIVELLS:

Castellanoparlants

Iniciació

Valencianoparlants

Elemental

Mitjà

Superior

Preparatori professorat

CURSOS ESPECIALS:

Cursos intensius

Cursos anglès-català

Cursos tècnics

Cursos per correspondència

Arab-català

Llenguatge periodístic

**en acabar el curs els alumnes obtindran
un certificat que ho acredite**

INFORMACIÓ I INSCRIPCIÓ:



CENTRE CARLES SALVADOR

Moratín, 15. 6a - Tel. (96) 351 17 27 - 46002-VALÈNCIA

Pablo Iglesias, 29 entl.-dreta - Tel. (96) 520 56 67
03004-ALACANT

Enmig, 24 - Tel. (964) 23 75 18 - 12001-CASTELLÓ

ACCIÓ CULTURAL DEL PAÍS VALENCIÀ

El que sí que és contrastable és el caràcter empresarial de **Josep Maria Pascual Pascual**. En les seues pròpies paraules, «la missió de l'empresari és aconseguir rendibilitzar els seus propòsits i inspirar confiança. Ha d'inspirar confiança a tothom i, sobretot, entre els seus col·laboradors. Formar equip i animar-lo és fonamental en un empresari».

Qualsevol persona que haja tingut algun tipus de relació amb la família Pascual i les seues empreses sap que qui pren les decisions, el cervell del grup, qui ha portat el major pes en els trenta-vuit anys de la història de l'empresa és **Josep Maria**. Pel seu caràcter, sempre ha presentat els seus germans, **Antoni** i **Vicent**, com a corresponsables al mateix nivell, però el gerent és ell. I, dins del consell d'administració de Pascual Hermanos, SA, **Josep Maria** és el president; **Vicent**, el vice-president, i **Antoni**, el secretari.

Amb la seua titulació de perit mercantil, només començar, als anys cinquanta, es va adonar que, normalment, els exportadors de taronges mantenien unes infraestructures tot l'any i només eren utilitzades en una temporada. Això provocà que decidira eixamplar el temps d'aprofitament de les inversions, tot tractant un altre tipus de productes, com ara altres fruites i verdures.

El seu contacte amb els mercats exteriors, amb una forta competència, el van obligar a centrar l'atenció en la presentació del producte, tot seguint aquella màxima que diu: «es menja més pels ulls que per la boca». I va ser l'introducció de les xarxes de dos quilos de taronges, amb la col·laboració de la cadena britànica de supermercats **Mark and Spencer**.

En seguir el plantejament d'envoltar-se d'un bon equip de professionals, va ser pioner en la introducció, en el món de la comercialització dels cítrics, de personal qualificat, sobretot, enginyers agrònoms.

En la dècada dels setanta comença la seua expansió pel continent americà i fracassa en l'intent de comercialitzar espàrfecs en conserva. Intenta exportar als Estats Units, però les fortes exigències de qualitat, vertader instrument proteccionista nord-americà, el convencen que cal produir allà. Així, adquireix explotacions agrícoles als Estats Units i avui en té a Colòmbia, Brasil i Mèxic, una d'elles a les dues bandes del Río Grande. I comença, també a l'Estat espanyol, una estratègia de produir ell mateix, en terres llogades, part de les seues exportacions. Per

això, darrerament, està traslladant gran part de la seua activitat a Aguilas, Múrcia, on canvia el lloguer per la compra de les terres, estratègia que requereix fortes sumes de capital.

Una activitat principal però amb grup

Fins fa poc temps, l'única activitat era l'exportació, amb bona cosa de sucursals per tot arreu. A França, **Pascual France**; a Bèlgica, **Pascual Belgique**; a Gran Bretanya, **Pascual Limited...**,

mitada, perquè la seua màxima dedicació s'ha dirigit a tasques internes del grup, de manera que la rendibilitat comercial, extragrup, és molt baixa.

Les xifres de l'activitat central del grup són importants. Les exportacions arriben a 250.000 tones, l'any 1986, i destinades al mercat interior, 90.000. Això fa un total comercialitzat de 340.000 tones de producció interior, a les quals cal afegir les 350.000 de productes agrícoles que importa, de l'exterior, destinades al mercat interior. Tot això, amb una plantilla d'aproximi-

i sembla que l'entrada com a socis capitalistes dels Pascual va provocar alguns problemes familiars. Ara, **Josep Maria** és el president del consell d'administració, **Antoni** n'és el vicepresident, **Vicent** n'és conseller delegat i, **Salvador Sastre García**, advocat de Pascual Hermanos, SA, el secretari. **Graesa** compta amb un capital de 500 milions de pessetes i es va constituir el 19 de juliol de 1978, per dedicar-se a l'explotació de pedreres per extraure granit, a Zafra, província de Badajoz.

Un projecte problemàtic

Lògicament, amb una activitat econòmica d'aquestes dimensions, les posicions familiars no poden ser sempre monolítiques, ha d'haver-hi divergències. La decisió que més ha afectat la relació entre els germans Pascual ha estat el projecte, ja famós, d'obrir el grup al capital aliè a la família Pascual, mitjançant la cotització en borsa.

Fins fa dos anys, cap dels germans no era partidari d'aquest canvi en l'estructura empresarial, ni tan sols **Josep Maria**. Arran d'una campanya negativa, 1985-86, apareixen problemes de capitalització, per les fortes inversions destinades tant als projectes de la compra de terres com a la resta d'activitats. **Josep Maria**, disposat a continuar endavant, canvia d'opinió i espera aconseguir finançament fàcil i barat a través de la borsa. Els germans, **Vicent** i **Antoni**, hi discrepen. Potser la campanya els va fer por i pensaren no augmentar més el risc amb altres inversions.

La solució ha estat fàcil. **Josep Maria** es queda amb la majoria de les accions de **Vicent** i **Antoni**, i busca socis exteriors, de cara a l'operació d'eixida a borsa, segurament bancs d'inversió americans. Les diferències, però, continuen produint-se. Les tensions en la família han estat qualificades com a «fortes i contínues», per cercles pròxims als Pascual.

Ara, la foscor i sinuositat informativa sobre el segrest obrin camí a la imaginació perquè aquesta intente desxifrar les raons per les quals la família Pascual ha pres aquesta actitud. La porta és oberta als rumors i, en borsa, no hi ha pitjor companyia que aquella que facilita qualsevol tipus d'especulació, sobretot si és contraproduent. Els socis estan en una situació difícil. L'esperada eixida al mercat borsari haurà d'esperar i, per tant, es retardaran les noves inversions. Amb una actitud informativa distinta per part de la família, aquests problemes potser s'haurien estalviat. □



Els tres germans Pascual, en una fotografia de fa temps.

fins i tot, a Txecoslovàquia, trobem, a Praga, **Casa Pascual**.

Avui el grup Pascual compta amb unes quaranta empreses dedicades a diverses activitats. En destaquen **Cítricos Pascual, SA**; **Agromediterráneo, SA**, i **Improagro, SA**, en el camp agrari.

Pascual Trans, SA, de transports; **Urbaland, SA**, constructora; **Técnica Informática, SA**, **Promoción Embalajes, SA**, **Técnicas de Organización de Trabajo, SA...** D'aquesta manera, s'ha donat una idea de diversificació del grup. Això no obstant, la seua diversificació és producte de les necessitats de l'activitat central: l'exportació agrària.

Quan l'exportació ha necessitat un servei, d'una manera més o menys contínua, en comptes de buscar-lo fora de l'empresa i contractar-lo, el grup crea una empresa per cobrir-ne la necessitat. El cas del transport, **Pascual Trans, SA**, pot ser el més evident, però també s'esdevé amb les necessitats d'informatitzar el grup, **Técnica Informática, SA**; en els embalatges, **Promoción Embalajes, SA...** Açò ha fet que la seua projecció exterior haja estat li-

madament 12.000 treballadors, en l'època de més treball, dels quals més del 90 per cent són contractes temporals. La facturació per comercialització de productes agrícoles arribà al volum de 23.439 milions de pessetes, l'any 86, i a hores d'ara el capital escripturat supera els 2.100 milions de pessetes.

Hi ha més que el grup Pascual Hermanos, SA

A més, la família Pascual participa en altres empreses de fora del grup. **Vicent Pascual Pascual** és conseller de **Mapfre, Finanzas de Levante, SA**. **Josep Maria Pascual Pascual** presideix el consell d'administració d'**Iberlift, SA**, empresa que té la seu a Madrid, amb un capital de 100 milions, i es va constituir el 28 de febrer de 1983 per dedicar-se a la importació i la venda, en el mercat interior, de maquinària i béns d'equip.

Els germans Pascual també controlen el consell d'administració de **Granitos Españoles, SA (Graesa)**. Aquesta empresa era propietat d'uns familiars de la dona d'**Antoni Pascual**,