



El ex dueño de Feber, Manuel Rodríguez Ferre, en las instalaciones de la firma en Ibi, cuando era director industrial de Famosa. / ERNESTO CAPARRÓS

## El ex dueño de Feber denuncia a Famosa por el impago de 1 millón en la venta de la firma

Rodríguez presenta 5 demandas para exigir el alquiler de 3 naves de su propiedad que explota la empresa

FRANCISCO D. GONZÁLEZ / Alicante  
Manuel Rodríguez Ferre, el antiguo dueño de Feber, la marca de juguetes que vendió hace cuatro años a su rival Famosa, ha iniciado una batalla judicial por los «incumplimientos» de la multinacional juguetera en el acuerdo de compraventa. Rodríguez Ferre, que hasta hace poco era director industrial de Famosa, reclama en los tribunales el pago de una deuda de un millón de euros por intereses de demora en el pago de las cantidades aplazadas de la venta, así como por el alquiler de las naves de Ibi y Onil, que son de su propiedad y que explota Famosa.

Por ello, ha presentado hasta cinco demandas desde finales del 2008 por las cantidades que la compañía juguetera adeuda a sus tres empresas, propietarias de todas las instalaciones que tiene en arrendamiento Famosa en virtud del contrato de venta de Feber. Además, en este montante se incluyen incumplimientos salariales

de su contrato con Famosa.

En declaraciones a EL MUNDO, el ex dueño de Feber recuerda que la venta de la enseña a Famosa (propiedad del fondo de capital riesgo Vista Capital) «no se hizo por la totalidad del grupo, ya que se quedaron fuera numerosos acti-

**Asegura que Famosa utiliza sin pagar equipos y herramientas suyas valoradas en 10 millones**

vos, como moldes, equipos o herramientas de trabajo, y que desde un primer momento Famosa pidió, por la integración de las firmas, utilizarlos y posponer su devolución, su compra o alquiler». Según Rodríguez Ferre, todos estos elementos están valorados en unos diez millones de euros. «Pasado un

periodo prudencial, reclamé una solución y hasta ahora, por diferentes razones, siguen sin depositar nada».

Tras la compra de Famosa en agosto de 2005, Vista Capital se hizo con Feber en septiembre del 2006. El proyecto en principio era desarrollar en la Foia de Castalla la unión de las dos firmas líderes del juguete en España. La estrategia pasaba por potenciar la producción industrial y localizar en Onil una parte de la fabricación que se había trasladado a China. Pero el proyecto empezó a coquear desde el principio según Rodríguez Ferre. «En el último periodo antes de la firma del contrato de compraventa —afirma— me informan que tienen una salud financiera muy delicada, y que el proyecto de compra se basa en conseguir nuevos fondos para poder llevar a cabo la operación y aumentar el negocio».

El ex propietario de Feber mantiene que desde Vista Capital ya le avisaron de que si esos nuevos fon-

dos no llegaban, el futuro de la empresa peligraba, «ya que los bancos acreedores exigían el cumplimiento puntual de las obligaciones». Famosa arrastraba una deuda en el 2006 superior a los 80 millones de euros, y sus pérdidas llegaron a los 4,3 millones.

Rodríguez Ferre dice que su labor de mediación con los bancos supuso «una importante aportación de dinero». «Yo fui quien presentó el proyecto a los acreedores y el que consiguió los préstamos. Además, les ayudé aplazando el pago de una parte de la venta para que dispusieran de más liquidez».

Eso ya es agua pasada, hasta el punto que Rodríguez Ferre ha sido incluido en el expediente de regulación de empleo que ha presentado Famosa, y que afecta a 40 personas, aspecto que también ha denunciado. Fuentes de Famosa apuntaron a este diario su «voluntad» de solucionar el conflicto con su ex director industrial y por continuar con la actividad.

## «Los bancos acreedores son los verdaderos dueños de la compañía»

F. D. G. / Alicante  
«Es falso que Feber sea la culpable de la mala marcha de Famosa». El ex dueño de la histórica marca de correpasillos, triciclos, motos o coches eléctricos censura que desde Famosa «se haya querido culpabilizar a Feber como una de las causas de su situación financiera». Manuel Rodríguez Ferre declara que esta «filtración es intencionada para justi-

ficar cada año mayores pérdidas. Cuando la compraron, Feber era una empresa muy rentable, saneada y bien gestionada, a diferencia de Famosa, que desde su adquisición ya sufría cuantiosas pérdidas. Feber le llegó a prestar en los meses anteriores a la compra más de 10 millones de euros para poder subsistir mientras llegaban los nuevos créditos, ya que como siem-

pre la situación financiera era extremadamente delicada». Famosa acumulaba una deuda cercana a los 300 millones de euros en 2008, aunque el pasado año logró una reestructuración de la misma. Su facturación en 2009 creció un 3%.

Rodríguez Ferre sostiene que los dueños de Famosa pararon en seco su proyecto de llevar a cabo la deslocalización

de China hacia España para la fabricación de una parte de la colección de muñecas y accesorios.

Tras ser apartado del día a día de la dirección industrial fue «premiado» con un ascenso a consejero consultor. Asegura que su propuesta de cerrar las oficinas de Madrid y trasladar a Onil-Ibi todo el personal por su menor costo también fue rechazada, al igual que el cierre y reducción de algunas filiales «que sólo se mantienen para dar una imagen de empresa multi-

nacional».

En cuanto al reciente ERE ya aprobado, Rodríguez Ferre destaca que la medida «no soluciona el problema», sino que se ha presentado «para mantener un compromiso dentro de un nuevo plan de viabilidad que ha sido presentado a los bancos acreedores, verdaderos dueños de Famosa». Este ERE, en su opinión, «sólo resta valor a la compañía porque reduce las inversiones en nuevos productos a fabricar en España, en lugar de bajar otros gastos».

## El Ivex crea un servicio para captar licitaciones en el exterior

E. V. / Valencia

El Instituto Valenciano de la Exportación (Ivex) ha puesto en marcha un nuevo servicio denominado *Licitación Próxima* cuyo objetivo es facilitar a las empresas de la Comunidad Valenciana la contratación con las administraciones públicas en el exterior en el ámbito de las licitaciones internacionales. La directora general de Internacionalización, Mar Casanova, afirmó que, con esta acción, el Ivex «refuerza su estrategia de apoyo a la internacionalización del sector servicios un sector altamente consolidado a nivel local, que tiene una importante capacidad para competir con garantías de éxito a nivel internacional».

Este servicio se prestará a través de la Red Exterior, en concreto, de las oficinas situadas en países de la Unión Europea, así como de las delegaciones de las empresas como organizaciones que generan para las empresas de la Comunidad. Para Casanova, «con este servicio, IVEX se convierte en interlocutor de las empresas como organismo público para realizar gestiones ante otras administraciones».

## Fundesem amplía su máster en RRHH con tres nuevas áreas

E. A. / Alicante

El programa del máster en Dirección de Recursos Humanos (Mareh) de Fundesem ofrece este año por primera vez tres especialidades impartidas con el apoyo de empresas líderes. La primera especialidad es Sistemas de Retribución, y será desarrollada por Deloitte Capital. La segunda especialidad es Coaching, desarrollada por la Escuela Europea de Coaching, y la tercera es Sistemas de Gestión por competencias, desarrollada por FD Consultores.

La presentación de esta iniciativa pionera tuvo lugar esta semana en la escuela de negocios con la intervención de Pedro Oroco, gerente de Deloitte Human Capital; Eva López-Acevedo, socia-fundadora y directora ejecutiva de la Escuela Europea de Coaching; y Carmen Torralvo Iglesias, socia y directora de FD Consultores. Oroco destacó la relevancia de alinear en esta crisis las políticas de recursos humanos con la estrategia de negocio y retributiva, combinando incentivos salariales en la parte variable sin aumentar la parte fija.