

# COMUNIDAD VALENCIANA

## “No me gustan los parques de atracciones, pero eso es bueno”

**ENTREVISTA JUAN JOSÉ DE TORRES** Director general de Avanqua / El primer ‘capitán’ del Oceanogràfic vuelve a su origen con la empresa que ha ganado la gestión de Cacsá.

Julia Brines. Valencia

Juan José de Torres es uno de los directivos españoles con más trayectoria en la gestión de parques de ocio. Empezó en 2002 pilotando la inauguración del Oceanogràfic con Parques Reunidos y, tras cinco años, pasó a dirigir el Parque Warner en Madrid. Su siguiente destino, más fugaz, fue Terra Mítica. Tras lanzar varios parques en Italia, vuelve a su origen como director general de Avanqua, la empresa que ha ganado el concurso para gestionar gran parte de la Ciudad de las Artes y las Ciencias: el Oceanogràfic, el Ágora, el Museo Príncipe Felipe y el Hemisféric.

— ¿Qué ha aprendido en cada parque?

El inicio fue casual, fue Parques Reunidos el que me contrató para elaborar el plan director del Oceanogràfic en 2001, que ganamos en 2002. Fue un reto espectacular, acertamos en nuestras proyecciones. Al quinto año, busqué un nuevo reto dentro del grupo Parques Reunidos, con el Parque Warner, también semi institucional con una trayectoria habitual de pérdidas, como ocurrió con algún otro parque español. En menos de dos años le dimos un giro a este parque, no ya institucional, sino privado, y pudimos ponerlo en un nivel de beneficios casi impensable cuando llegamos. Debo decir que a mí los parques de atracciones no me gustan. Y llevo ya cuatro dirigidos.

— ¿Por qué no le gustan?

Es que no me subo en ningún sitio, no me gusta la montaña rusa, no me divierten, pero creo que eso es bueno. Es bueno dirigir cosas que no te gustan, porque lo peor que puede haber es un director que decida lo que vende. Yo me dedico a gestionar, y que los especialistas valoren qué tipo de cosas se venden.

— ¿Cómo fue su experiencia en Terra Mítica?

Fue corta, no muy brillante, aunque sí conseguimos mejorar los resultados contablemente, pero fue tan corta... En todos los sitios que he ido he hecho mi propio plan de viabilidad. El que desarrollé en Terra Mítica nunca se puso en marcha y eso quizá es



Juan José de Torres, ante el logotipo de la empresa que gestionará la Ciudad de las Artes y las Ciencias.

una espina que se me quedó. Además, me encontré un equipo desmotivado. Después en Italia inauguré el primer parque de atracciones de Roma, con una inversión de doscientos millones de euros.

— ¿Y a la vuelta?

Desarrollé un proyecto empresarial con mi consultora, gestionando centros de ocio, y ahora nace el enésimo reto en del mundo del ocio.

— ¿Cómo se gestó Avanqua?

Hace varios años, cuando se terminaba el plazo del contrato de gestión del Oceanogràfic decidí buscar a las personas, como Eduardo Nogué, compañero mío del Oceanogràfic, para generar una empresa a la carta para llevar la gestión del Oceanogràfic. Contactamos con el primer socio necesario: financiero, a ser posible local. Y

“En Terra Mítica se me quedó una espinita clavada, no pude desarrollar mi plan de viabilidad”

“El secreto de nuestra oferta es haber invertido la proporción para que la Generalitat gane más dinero que el operador”

“Hemos recuperado a Manuel Toharia para dirigir el museo porque es un gran experto y un divulgador estupendo”

contactamos con Aguas de Valencia. Viajamos a Estados Unidos y a Canadá a buscar el socio técnico. Elegimos el Acuario de Vancouver y hemos hecho un grupo muy compacto. Aguas de Valencia tiene el 57%, el 25% Vancouver y el 18% nosotros, KET. Hemos hecho una oferta que da un giro a la anterior.

— ¿En qué sentido?

Sabíamos que el primer objetivo de la Generalitat era darle un vuelco a la proporción de reparto de los beneficios del Oceanogràfic. Hasta ese momento, quien más beneficio percibía, y con menos riesgo, era el grupo operador. Por eso, y creo que ese es el secreto, no renunciando al beneficio, nuestra oferta invierte esta proporción de manera que la Generalitat va a recibir más dinero que el operador.

### “Creo que los precios de los parques son altos”

La oferta de Avanqua no contempla un aumento significativo de visitantes —se queda en 1,2 millones, la media actual—, y habrá que rentabilizarlo. Los precios, desde luego, no los vamos a subir. Para rentabilizar más el parking, que suele estar casi vacío, hacer que con un precio muy bajo, de dos a tres

euros, pueda un visitante pagarlo durante todo un día. Creo que los precios de los parques son altos. Los precios medios de los parques los rebajamos vía promociones. No podemos bajarlos porque se percibiría como una reducción de su calidad”. En cuanto al Museo Príncipe Felipe, Avanqua ha

recuperado a Manuel Toharia, que fue su director durante trece años, y que fue destituido el año pasado, porque “es un experto en el mundo de los museos científicos y es un divulgador estupendo. Ha colaborado con nosotros en el proyecto de manera activa durante mucho tiempo”.

### CONSEJOS DEL JURISTA

Vicente Carrau

## El nuevo contrato del consejero delegado

Entre las novedades introducidas por la reciente modificación de la Ley de Sociedades de Capital (LSC), destaca la necesidad de documentar la relación entre la sociedad y el consejero delegado, o aquél consejero que tenga funciones ejecutivas en virtud de otro título (por ejemplo, un apoderamiento) mediante un contrato.

La nueva redacción del artículo 249 LSC prevé, de forma muy escueta, que el contrato deberá contener todos los conceptos por los que se retribuya al consejero delegado y las formalidades con las que éste ha de adoptarse. En este sentido, el contrato deberá ser aprobado por el consejo de administración de forma previa al nombramiento del consejero delegado con el voto favorable de las dos terceras partes, debiendo el afectado ausentarse de la deliberación y de participar en la votación. Dicho contrato se anexará al acta de la reunión que decida el nombramiento.

Ya se ha suscitado un importante debate en torno a la necesidad y contenido del citado contrato.

Como es sabido, el sistema de retribución de los administradores debe estar previsto en los estatutos sociales. En relación a ello, y como primer punto a considerar, destaca el silencio del legislador respecto de si la retribución del consejero delegado o con funciones ejecutivas debe entenderse incluida en el sistema de retribución previsto estatutariamente, así como en el importe máximo de la remuneración que haya acordado la junta general, o si por el contrario puede ser adicional a ésta. La controversia surge porque la ley se refiere a la regulación estatutaria de la remuneración de administradores “en su condición de tales”, mención que podría justificar una interpretación en el sentido de entender la retribución de las funciones ejecutivas como contra-

### Se ha suscitado un debate sobre la necesidad o no del contrato para estos administradores

prestación adicional a la que corresponde a las funciones de deliberación y supervisión que corresponden al administrador “en su condición de tal”, de forma que sólo esta última estaría sujeta a reserva estatutaria, mientras que la primera se hallaría amparada únicamente en el nuevo contrato previsto por la ley.

En todo caso, frente a esta interpretación, cabe aludir no sólo al preámbulo de la ley, que se refiere a que los estatutos establezcan el sistema de remuneración de los administradores por sus funciones “de gestión y decisión”, sino también al diferente tratamiento que ello supondría en función del modo de organizarse la administración de la sociedad, ya que sólo en el caso de tratarse de un consejo de administración cabría hablar de dos tipos de remuneración, mientras que, en caso de tratarse de administrador único o administradores solidarios o mancomunados, su retribución estaría sujeta a reserva estatutaria por aunarse ambas funciones deliberativa y de gestión y ejecución. Asimismo, habría que considerar las posibles consecuencias de esta interpretación sobre la conocida “teoría del vínculo”, así como las fiscales, como la deducibilidad de la remuneración de administradores como gasto para la sociedad siempre que esté prevista estatutariamente.

También se suscita la duda de si es necesario suscribir el contrato aun cuando el cargo de consejero delegado es gratuito. Respecto a esta cuestión, si bien no hay una dispensa legal expresa a la suscripción del contrato, algunos autores se inclinan por entender, acertadamente a nuestro juicio, que en estos casos no será necesario dicho contrato, ya que la finalidad de la norma es asegurar la transparencia de la retribución y las demás condiciones (no retributivas) del contrato deben constar en el correspondiente acuerdo del consejo.

Como la norma no está exenta de debate, los posibles pronunciamientos jurisprudenciales y de la Dirección General de Registros y del Notariado contribuirán a aportar claridad.

Abogado el área de Derecho Mercantil de Broseta.