

EL CHAQUETA LARGA (A)¹

Antonio Sánchez, de carácter decidido y con ideas propias sobre los negocios, hasta su ida a la “mili”, había trabajado como obrero o encargado temporal en explotaciones ganaderas de la zona y como ayudante de su padre, José M^a (alias “el Chaqueta Larga”) recientemente fallecido, que fue corredor en compraventa de ganado bovino, profesión que le había permitido vivir sin apreturas acumulando un prestigio ampliamente reconocido entre los ganaderos y mataderos de las comarcas limítrofes.

Antonio pensó inicialmente continuar la profesión de su padre pero vió que eso no tenía futuro. Las ganaderías de tipo medio o pequeño, que podrían necesitar sus servicios, se estaban acostumbrando a contactar directamente con los cebaderos. Estos llegaban a acuerdos a medio y largo plazo con los propietarios, en general profesionales libres o funcionarios con residencia en las capitales de provincia mas cercana, Sevilla, Badajoz o Huelva que dirigían sus explotaciones a distancia y los fines de semana, con más mentalidad de mantener vivo su patrimonio como finca de recreo que como explotaciones ganaderas.

Tratando de aclarar sus ideas se puso en contacto con los mataderos y empresas de engorde de vacuno mas prestigiosas de la zona. En el curso de las conversaciones mantenidas decidió que el camino mas conveniente para resolver su orientación profesional era trabajar como intermediario a lo largo de la campaña 1990-91 y prepararse para empezar en la campaña 1991-92 el engorde de vacuno. Mas adelante, emprendería otros trabajos complementarios de integración.

Antonio carecía de los medios financieros para poner en marcha el negocio. Por ello, en Junio de 1990, planteó el asunto a D. Francisco Montero, que contaba con amplias posibilidades financieras. D. Francisco aceptó participar en la empresa, constituyéndose el 1 de agosto de 1990 una Sociedad Limitada de 5.000.000 de ptas. de capital, desembolsadas a partes iguales por cada uno de los socios, Antonio y Francisco. Adicionalmente, Francisco concedería a la empresa un préstamo de 5.000.000 ptas. a tres años sin intereses.

¹ Caso preparado por el Profesor Isauro López Polo, Profesor Colaborador del Area de Control del Instituto Internacional San Telmo, con fecha de Julio de 1995.

Este caso ha sido preparado para servir de base de discusión y no como ilustración de la gestión, adecuada o inadecuada, de una situación determinada.

Prohibida la reproducción total o parcial sin autorización escrita del Instituto Internacional San Telmo. Copyright ©1995. Instituto Internacional San Telmo.

Decidieron también que el ejercicio económico de la sociedad debería coincidir con el año agrícola: 1 de Octubre al 30 de Septiembre. Para hacer frente a eventuales dificultades de tesorería en la etapa inicial, gestionaron una póliza bancaria de 4.000.000 ptas., que firmaron el 30 de Septiembre de 1990.

En el mismo año, Antonio tuvo conocimiento de que D. Faustino Blanco había puesto a la venta un corral amplio cercano al pueblo, con cobertizo para el ganado, un par de cuadras, un embarcadero y una nave que podía servir en el futuro como pajar. Por ello, decidió aprovechar la ocasión y comprarlo de inmediato, aunque durante la campaña 1990-91 tal vez sólo se utilizaría parcialmente. Antonio lo compró por 7.000.000 de ptas. el 30 de Septiembre de 1990, pagando 6.000.000 de ptas. al contado, y comprometiéndose a pagar el resto de 1.000.000 de ptas. el 30 de Septiembre de 1991. De los 7.000.000 de ptas., Antonio estimaba que 4.000.000 de ptas representaba el coste del terreno y el resto correspondían al coste de las edificaciones. Antonio pensaba asimismo que las edificaciones estarían en condiciones satisfactorias de utilización durante unos 20 años.

El 30 de Septiembre de 1990, Antonio compró el mobiliario y un Land-Rover que juzgó imprescindible para el trabajo. Pagó por ellos 550.000 ptas. al contado.

El 30 de Septiembre de 1990, D. Francisco y Antonio tuvieron una reunión para discutir la situación de la sociedad. Antonio aportó como información financiera, aparte de los hechos mencionados anteriormente, el resultado del libro de caja del último trimestre, que se incluye en el Anexo 1. También señaló que en aquel momento existían en el pajar 600 pacas de pajas, cuyo precio de coste fue de 84.000 ptas. que se adeudaban a Manuel Nieto. No se había hecho aún trato alguno con ganado.

Cuando D. Francisco vio la información que Antonio le facilitaba, la juzgó totalmente insuficiente. Manifestó que necesitaba, como mínimo, el Balance de la sociedad al 30 de Septiembre de 1990 y la previsión de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias de la campaña 1990-91 y del Balance al 30 de Septiembre de 1991. Dio a su protegido dos días de plazo para entregarle esta información.

Antonio no tenía conocimiento alguno de contabilidad, materia que consideraba aburrida e inútil. Sin embargo, estimó más oportuno no manifestar esta opinión a D. Francisco e ingeniárselas de alguna forma para suministrarle la información solicitada. Entre sus antiguos papeles de la escuela de capacitación agrícola encontró una revista titulada El Balance y la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, que leyó cuidadosamente pensando que le prodría ayudar a resolver su problema.

Antonio tenía una vaga idea de que los contables utilizaban para realizar su trabajo unos instrumentos denominados "cuentas". Pero en vista de la seguridad con que la nota que acababa de leer afirmaba que sólo resultaban útiles cuando las anotaciones a realizar fueran numerosas, y no era este su caso, decidió no malgastar más su tiempo en estas cuestiones contables.