

MECANIZADOS GENIL, S.L. (A)¹

- D. Ignacio, con todo lo que he pasado y ahora esto...

-Serénate, Rosa: vamos a ver la situación con frialdad. Hasta ahora habéis puesto en la empresa, entre unas cosas y otras, unos 390.000 Euros. Parte de ese dinero está respaldado por naves escrituradas a favor de Juan, pero la devolución del préstamo acabarán exigiéndotela a ti. Me temo, además, que haya que seguir poniendo dinero.

-Usted ya me conoce, D. Ignacio. Con trabajo he logrado sacar adelante la empresa textil, que marcha bien y me permitiría atender los pagos del préstamo, pero me resisto a que el patrimonio de mis hijas tenga que pagar para que otros puedan seguir con sus negocios. No me gusta abandonar sin luchar, sin haber intentado sacar adelante la nueva empresa. Además, según Usted me dice, algún beneficio ha dado este año.

-Te entiendo, Rosa, pero este negocio es nuevo para ti, y no conoces como hay que llevarlo. Sabes que puedes contar con mi ayuda, si finalmente decides seguir adelante, pero hay muchas cosas que no veo claras...

En Enero de 2005, Ignacio Caballero mantenía esta conversación con Rosa Puebla, después de que ella le pidiera su ayuda en relación con el negocio que su marido Juan, ya fallecido, había iniciado en los meses anteriores. Rosa no sabía qué hacer con la nueva responsabilidad que la muerte de su esposo le había acarreado. Después de la solicitud de Rosa, Ignacio había dedicado tiempo y esfuerzos para conocer la situación. Estudió la contabilidad de la empresa e hizo las averiguaciones necesarias para intentar aclarar la realidad del negocio, y lo que había venido ocurriendo.

¹ Caso de la División de Investigación del Instituto Internacional San Telmo, España. Preparado por el profesor Antonio Hidalgo Pérez, para su uso en clase, y no como ilustración de la gestión, adecuada o inadecuada, de una situación determinada.

Copyright © Marzo 2016, Instituto Internacional San Telmo. España.

No está permitida la reproducción, total o parcial, de este documento, ni su archivo y/o transmisión de ninguna forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, por fotocopia, por registro o por otros medios, sin la autorización expresa y escrita del Instituto Internacional San Telmo. Para pedir copias del mismo o pedir permiso para usar este caso, por favor póngase en contacto con el departamento de Edición de Casos, a través del teléfono en el +34 954975004 o por email a la dirección casos@santelmo.org.

Ignacio era amigo de la familia, y les asesoraba en temas legales y fiscales. Tras una amplia carrera profesional ocupando puestos de responsabilidad en la Administración Pública, al acercarse la edad de jubilación había relanzado la actividad de su despacho profesional. En pocos años había alcanzado cierto prestigio entre los pequeños empresarios y propietarios agrícolas de la zona rural, en la que Ignacio tenía una pequeña finca. Su talante conciliador, su experiencia profesional, y su tendencia a no ser especialmente riguroso en el cobro de sus servicios, le habían hecho ganarse la confianza de aquellos.

Rosa Puebla rondaba los 45 años, y tenía tres hijas, entre 12 y 20 años, fruto de su matrimonio con Juan Morado, cinco años mayor que ella. De su padre, guardia civil, había heredado un carácter tenaz y constante, y una voluntad firme en lo que se proponía. A la vez, era una mujer sencilla y trabajadora, de carácter afable, inclinada a confiar en las personas, y con una gran dedicación a sus hijas y a su madre, que empezaba a manifestar los primeros síntomas de enfermedad senil.

Junto con su marido había iniciado en los años ochenta un pequeño negocio textil, que en el transcurso de diez años se había consolidado, proporcionando beneficios regularmente: en los últimos años, con los rendimientos acumulados, el matrimonio había adquirido varias fincas rústicas, por importe de 600.000 Euros. Desde hacía dos años, prácticamente toda la gestión del negocio textil recaía sobre ella, ya que su marido dedicaba la mayor parte de su tiempo a las tareas agrícolas.

Antecedentes remotos

Una mañana a principios de 2004, Juan desayunaba tranquilamente con su esposa Rosa, Casi al finalizar, Juan comentó que había visto un solar unas calles más abajo del lugar en que se situaba su casa, en el que podrían construir en un futuro varias viviendas para las tres hijas del matrimonio.

Rosa no manifestó oposición a la idea, por lo que Juan comenzó a hacer indagaciones acerca de la posibilidad de que los propietarios del solar estuvieran dispuestos a vender.

A los pocos días, Juan hizo saber a Rosa que el solar era propiedad de dos hermanos muy conocidos en la localidad, Ramón y Santiago Manzaneda, con quienes había concertado una entrevista para tratar de la posible compra. En esa entrevista, ambos hermanos, a los que Rosa siempre se refería como los Sres. Manzaneda, manifestaron su disposición de vender.

Sin embargo, explicaron a Juan que el solar había sido temporalmente vendido e inscrito en el Registro de la Propiedad a nombre de una Sociedad de Garantía y Caucción, como garantía del efectivo pago de deudas vencidas que ellos habían contraído con la citada Sociedad.

Paralelamente a esta operación, se había concertado un contrato privado de recompra del solar para el momento en que los Sres. Manzaneda hubieran pagado, en plazos trimestrales, el importe total de la deuda.

Por este motivo, la escritura de compraventa del solar se otorgó por la Sociedad de Garantía y Caucción a favor de Juan. La mencionada Sociedad accedió a la venta porque con los restantes bienes que los Sres. Manzaneda le habían transmitido quedaba garantizada la deuda pendiente de cobrar.

Los Sres. Manzaneda tenían constituida una sociedad, Manzoliva S.L., radicada en la misma población en que Juan vivía y tenía su negocio, una pequeña localidad rural distante 40 Km. de la capital de la Provincia. Esta sociedad gestionaba un negocio de fabricación de maquinaria para la industria de transformación agroalimentaria. El negocio de los Sres. Manzaneda tenía la reputación tanto de producir considerables beneficios, como de estar dirigido de modo poco ortodoxo, lo que generaba un sistema de funcionamiento desorganizado e importantes problemas, tanto financieros como operativos.

Durante sus veinte años de existencia, el negocio había sufrido muchas vicisitudes, con diferentes cambios de denominación social y de participación en el accionariado, llegando incluso a ser gestionado, durante un año, por un proveedor sin intervención de sus dueños, como forma de cobrar el importe de sus suministros. Saldadas esas deudas, la gestión había sido devuelta a sus titulares.

Los Sres. Manzaneda tenían la imagen de gastar más dinero del que ganaban. Sus actuaciones empresariales siempre estaban rodeadas de una cierta oscuridad. Hasta la fecha habían mostrado gran habilidad para lograr el apoyo de otras personas en sus iniciativas, pero algunas de estas otras personas, tanto físicas como entidades de crédito, habían experimentado ciertas dificultades en su relación con aquellos negocios, no siempre resueltas satisfactoriamente.

La propuesta empresarial

A raíz de las relaciones entabladas como consecuencia de la venta del solar, los Sres. Manzaneda propusieron a Juan, en repetidas ocasiones, que tomara una participación en su empresa, con la promesa de que él llevaría la gestión empresarial. Ellos seguirían como meros trabajadores, aportando su conocimiento del negocio, y percibiendo el sueldo necesario para mantener su actual nivel de vida.

Finalmente le convencieron de que aceptara su propuesta. Buscaron como intermediario al director de oficina de una entidad bancaria, con la que Juan solía trabajar, por lo que Juan se sintió más seguro y confiado en la operación, y pronto llegaron a un acuerdo que respetaba las condiciones impuestas.

Juan, fiado en su experiencia empresarial, pensó que podría reflotar la empresa que se le ofrecía, y posiblemente alcanzar su plena titularidad en el futuro.