

LA CASETA DE FERIA^{1 2}

“Es increíble, Marcos”. De esta manera, saludaba Manolo a su compañero de grupo, la mañana del 18 de marzo.

“Buenos días, Manolo, ¿qué es lo que es tan increíble?”

“¡La caseta! ¡Es nuestra!”

Una semana antes, en una de las reuniones de los viernes tras la preparación de los casos, Marcos había sugerido lo bueno que sería que los miembros del grupo III del PIDE³ compartieran una caseta en Feria de Sevilla.

Aunque nadie lo consideró posible, ya que faltaba poco más de un mes para el alumbrado, Manolo comentó que tenía algunos contactos y podría intentarlo.

Sus gestiones, e influencias, por qué no decirlo, dieron fruto y, a 20 días laborables del alumbrado, le acababan de adjudicar una caseta; cuyos derechos no habían sido renovados por los anteriores socios.

“¿Qué te parece si hacemos una ronda de llamadas y comenzamos a organizarlo? No tenemos más que 20 días y los 1.500 euros iniciales aportados entre todos, y quedan muchas tareas por delante”, dijo Manolo.

¹ Caso de la División de Investigación del Instituto Internacional San Telmo, España. Preparado por los profesores Raimundo Gómez del Sol y Enrique Garrido Martínez del Instituto Internacional San Telmo, basado en el trabajo realizado por el Equipo III, del PIDE Sevilla Enero 08, para su uso en clase, y no como ilustración de la gestión, adecuada o inadecuada, de una situación determinada.

Copyright © mayo 2013, 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.

Rev. Julio 2013

² La Feria de Sevilla es una fiesta local de gran popularidad entre los sevillanos. Las casetas de Feria son locales efímeros donde se reúnen los socios y sus invitados para disfrutar de esta fiesta tan popular. El número está limitado por el recinto ferial y siempre hay una demanda superior a la oferta, lo cual ocasiona una importante lista de espera para obtener la adjudicación anual por parte del Ayuntamiento.

³ Programa Intensivo de Dirección de Empresa (PIDE) del Instituto Internacional San Telmo.

“No te preocupes, con una buena organización llegaremos a todo. Ahora mismo llamo a Blanca para que empiece ya con el proyecto”, sugirió Marcos, “Nos ahorraremos así los 500 euros que nos cobraría cualquier ingeniero, contratado con tan poca antelación”.

Blanca dijo que en 2 días lo tendría preparado para entregar en el colegio. El visado requería 3 días, salvo que se optara por el visado urgente, en cuyo caso podría estar en un día.

Una vez visado el proyecto, ella misma se ofrecía a solicitar y obtener la licencia, dedicando un día a moverse por el departamento de urbanismo, donde tenía muchos contactos.

“Con la licencia en la mano podremos pagar las tasas, lo que me llevará un día, pero no me fío de que quede dinero de la aportación inicial. Deberíamos contar para entonces con la aportación de los socios”, dijo Blanca.

Ya sólo les faltaba solicitar los enganches de luz y agua, cuya gestión les llevaría 1 día y serían concedidos 12 días después. Su coste tenía que ser pagado por anticipado.

Marcos ya había comentado que, sin los enganches concedidos, no podría montar la maquinaria de hostelería. Para este montaje estimaba unos 3 días, aunque el primo de Antonio, que estudiaba formación profesional, podía echar un cable a cambio de 100 euros en tickets para la caseta, con lo que conseguirían montarla en 1 día.

A Marcos le preocupaba que el suministro del equipamiento tardase 13 días y, hasta que no hubieran contratado al personal de cocina, no quería pedirlo. Él conocía a la empresa y, con un coste extra, podrían reducir este plazo hasta 5 días (ver Anexo 1).

Manolo, mientras tanto, llamó a David. Había que organizar el pedido y montaje de la estructura. David estaba muy liado en su trabajo y quedaron en que Antonio y Juan podrían, en 2 días, solicitar varios presupuestos, en cuanto el proyecto estuviera definido.

David se ofreció a supervisar el montaje, pero no podía realizar el pedido hasta que los nuevos socios no hubieran efectuado sus abonos (¡otra vez los socios!). *“Sabéis que el sector está fatal”,* repitió una vez más. Se consideró que 10 días era un tiempo prudente, pero que, contratando un equipo extra, podrían hacerlo en 6 (ver coste en Anexo 1). *“Por cierto, no podré hacer el pedido hasta que no tengamos la licencia”,* comentaba David.

Manolo se había ofrecido a buscar alguien que pudiera hacer la obra civil. Isabel le dijo que contara con su ayuda. De esa manera, en 3 días, y siempre que tuviera el proyecto perfectamente definido, tendrían datos suficientes para poder elegir.

Oscar indicó que, aunque tenía muchísimo trabajo en la oficina, él se encargaría de hacer el pedido y supervisar la obra una vez completada la estructura y, al igual que David, dijo que sin dinero no podía realizar ningún pedido. Por su experiencia sabía que se necesitaban 5 días, pero que, metiendo una cuadrilla extra, con un oficial y un peón, podría hacerse en 2 días (ver coste en anexo 1). *“Creo que es hora de que hablemos de los nuevos socios, pues para esta partida también debemos contar con sus aportaciones”*, sugirió Manolo.

Mariluz, dando muestras de su visión comercial, sugirió que lo más importante era que cada uno de ellos dedicara un día a buscar socios. *“Sólo después de captar a los nuevos socios podremos mantener una reunión con ellos, que nos ocupará un día, y darles un plazo de dos días para que abonen sus cuotas”*.

“Antonio, tienes que preparar un presupuesto cuanto antes para presentar a los futuros socios”, dijo Manolo. *“No te preocupes, ya lo tengo hecho. He estado recopilando información y tan sólo me queda que Marcos me diga el coste que cobrarían por día de reducción del plazo los de la empresa de cocinas que le trabajan a Paco”*. *“Unos 350 euros me ha dicho Paco que le llevaron cuando montaron la de su restaurante”*, comentó Marcos. *“Menos mal que conocen a Paco y nos harán una rebajita”*, le apuntó Blanca.

“Será necesario contar con un presupuesto base de 16.600 euros. Los gastos máximos extraordinarios para acortar tareas ascienden a 4.070 euros. Estimo que será necesario incurrir en un 40% de ellos para hacerlo todo en 20 días. Por tanto, deberíamos añadir 1.628 euros al presupuesto base”, explicó Manolo.

Mariluz, que pasaba por allí, preguntó, casi con indiferencia *“¿Y las restricciones de recursos? Parece que no atendáis en clase”*. *“¿Restricciones con nueve socios?”*, preguntó Antonio. *“Hasta que no tengamos un diagrama de tareas y recursos no podemos descartar problemas de coincidencias de recursos, que quizás nos obliguen a subcontratar alguna tarea”*, apostilló Mariluz. *“Llevas razón, incluiré un 5% del presupuesto base para imprevistos”*. El presupuesto así realizado se adjunta como Anexo 1.

Dos miembros de equipo deberían elegir la decoración, les llevaría un día. Isabel y Antonio, que no trabajaban por las tardes, eran los únicos que podían dedicarse. *“De todas formas, creo que en la reunión de socios debería aprobarse, al menos, el estilo que le vamos a dar a la caseta”*, dijo Mariluz. *“Por otro lado, el montaje puede ser complicado: lonas, tablado, mobiliario, equipo de música y 500 farolillos no se colocan así como así. Y todo tiene que estar perfecto para el ‘pescaito’, y no podemos empezar hasta que esté concluida la obra civil”*. Isa le respondía: *“No te preocupes, “currando” todos a tope, tardaremos unos 5 días y, si nos vemos apurados, por unos 100 euros al día podríamos conseguir ayuda para hacerlo en 3”*.