

PROMOCIONES Y COMPRAVENTAS INMOBILIARIAS, PROCOMÍN (A) ¹

ORIGEN Y EVOLUCIÓN DE LA EMPRESA

Jaime era hijo de agricultores leoneses. Nacido en 1950, a la edad de 22 años decidió trasladarse con su reciente esposa a Madrid, con la finalidad de cursar estudios de Medicina. Pronto, se dio cuenta de que le atraían más los “tratos” que la Medicina, por lo que abandonó los estudios y comenzó a dedicarse a la actividad de intermediación inmobiliaria.

Los comienzos no fueron nada fáciles para él; de hecho, para obtener liquidez con la que mantener a su familia en tanto cobraba las intermediaciones que hacía, en varias ocasiones tuvo que empeñar en El Monte de Piedad el reloj de oro que le había regalado su padre años atrás.

En los años 80, y con 30 años de edad, había conseguido conocer a numerosos promotores y constructores de la provincia de Madrid que acudían a él para encargarle la búsqueda de solares ya que, en la mayoría de las ocasiones, sus elecciones se convertían en exitosas promociones. Precisamente ésta fue la causa para que, en su cabeza, comenzara a rondar la idea de convertirse en promotor, por cuanto veía cómo sus clientes hacían grandes negocios gracias a sus intermediaciones. En los últimos años de los 80 y primeros de los 90, Jaime comenzó a efectuar algunas operaciones en las que firmaba opciones de compra sobre parcelas y buscaba un comprador que le adquiriese sus derechos.

En 1996, tras la crisis de comienzos de los años 90, Jaime, con 46 años y cinco hijos, pensó que tenía que seguir avanzando en sus actividades inmobiliarias por lo que decidió montar una empresa. Para ello necesitaba contar con unas oficinas, que por el

¹ Caso de la División de Investigación del Instituto Internacional San Telmo, España. Preparado por el profesor Bartolomé Alarcón Cuenca del Instituto Internacional San Telmo con la colaboración de la asistente de investigación Macarena Selva Morán, para su uso en clase, y no como ilustración de la gestión, adecuada o inadecuada, de una situación determinada.

conocimiento de mercado que tenía no le sería difícil de conseguir, y crear un equipo de personas que se encargaran de la misma y le ayudaran en su trabajo.

A su asesor fiscal y persona de confianza, Jaime le confesaba: *“Manuel, hasta ahora, el único asesoramiento con el que he contado ha sido el tuyo. Has hecho siempre mis declaraciones de IRPF y he confiado en ti todos mis asuntos fiscales. Ahora comienza un cambio de ciclo. Creo que puedo aprovechar la situación y dar el gran salto con el que siempre he soñado; crear una empresa, con mis oficinas y mi personal”*. Manuel le contestó: *“con la experiencia y contactos que tienes, a buen seguro triunfarás, pero efectivamente necesitas un equipo”*.

Jaime mantenía buenas relaciones con el jefe de zona de un importante banco nacional, por lo que un buen día le comentó: *“Genaro, conoces todo el dinero que he logrado reunir en estos años porque administras mi cuenta. Ahora quiero proponerte que trabajes para mí, que seas mi gerente y montes un equipo para dedicarnos de lleno a la promoción de viviendas y compraventa de fincas”*.

Tras un tiempo sopesando la proposición, Genaro llegó a un acuerdo económico con Jaime; delimitó sus funciones como gerente y director financiero y juntos crearon el equipo de trabajo. Éste estaba formado por diez profesionales: su asesor fiscal, un abogado externo, un arquitecto externo, tres administrativos, un jefe de administración, una aparejadora y un encargado de obra.

Dejándose aconsejar y siguiendo las indicaciones del asesor fiscal, Jaime constituyó una sociedad limitada, Procomín -Promociones y Compraventas Inmobiliarias S.L.-, en la que los socios constituyentes eran él mismo (70%) y sus cinco hijos (6% cada uno). Jaime sería el administrador único de la sociedad.

A finales de 1996, Procomín daba sus primeros pasos una vez constituida la sociedad, formado el equipo e inauguradas las oficinas.

La primera operación fue la adquisición de un edificio en un municipio del área metropolitana de Madrid y su rehabilitación y venta por pisos, de los que la sociedad se quedó con tres de 100 m² cada uno, que se convertirían en las oficinas de la empresa.

Al mismo tiempo que se dedicaba a la promoción inmobiliaria, Jaime no olvidó sus orígenes agrícolas, de forma que aprovechó la ocasión para hacerse con grandes fincas en las zonas aledañas a su pueblo de León. Para ello, su asesor fiscal le aconsejó que no acumulara en una sola sociedad todas las actividades e inmuebles. Siguiendo este consejo, tras adquirir la primera de las fincas agrícolas con Procomín, en 2003 constituyó otra sociedad limitada, “Inversiones Agrícolas Leonesas, S.L.”, en la que él no figuraba como socio, sino sus hijos, en tanto sí quedó él como administrador único de la misma.

Para dotar de fondos a “Inversiones Agrícolas Leonesas, S.L.” con los que comprar fincas agrícolas, Jaime efectuó con la misma varias operaciones inmobiliarias en vez de

canalizarlas a través de Procomín. Asimismo, Procomín, prestaba dinero a “Inversiones Agrícolas Leonesas, S.L.” cuantas veces era necesario.

A comienzos de 2004, dos importantes promotores propusieron a Jaime constituir una sociedad para dedicarla conjuntamente al mismo negocio inmobiliario: comprar y desarrollar suelo hasta dejarlo urbanizado. Jaime se llenó de orgullo al conocer la propuesta y pensó que con dos renombrados promotores como socios, las operaciones a las que podría acceder serían de mayor envergadura y arrojarían beneficios muy superiores. Así, constituyeron una nueva sociedad, “Inversiones Suroeste, S.A.”, en la que Jaime era administrador único y poseedor del 50% de la misma. Ésta estaba domiciliada en el mismo emplazamiento que Procomín, de manera que su equipo de profesionales y las oficinas serían aprovechados para la gestión de “Inversiones Suroeste, S.A.”.

Jaime sentía que, en términos generales, sus dos socios le daban mucha libertad de gestión ya que, como único mecanismo de control, se estableció la celebración de cuatro sesiones de junta general de socios al año, una por trimestre. A ellas, en representación de los dos socios de Jaime, acudían dos apoderados mancomunados, uno, de profesión abogado, y el otro, economista. Todas las operaciones que Jaime les proponía eran autorizadas previo análisis exhaustivo, redactándose un acta muy simple de junta general. Este acta, que era revisada por el asesor fiscal de Jaime, solía recoger datos muy básicos de cada operación: ubicación del solar que se quería comprar o vender, precio máximo o mínimo (según se comprase o se vendiese) y la delegación en Jaime para ejecutar la operación.

En este sentido, la operativa era muy sencilla: Jaime buscaba el solar para adquirir y los posibles compradores a los que venderles el solar, proponía la operación a los dos socios, que examinaban los documentos en sus oficinas y requerían el consentimiento de su comité de dirección y, a continuación, celebraban una junta general de la que levantaban un acta en las condiciones antes citadas.

Sin embargo, de esta operativa había algo que molestaba a Jaime: los dos promotores nunca ayudaban en la búsqueda de financiación en las operaciones de compra, de manera que era él junto a su equipo quienes debían hacerlo, si bien no les era difícil encontrarla puesto que Jaime gozaba de muy buena reputación entre los directivos de bancos. Por otro lado, Procomín solía prestar dinero a “Inversiones Suroeste, S.A.” para que efectuase operaciones. Las cantidades llegaron a alcanzar los 6 millones de euros y la mayoría de las veces, se efectuaban sin prestar atención a las condiciones del préstamo, fruto del ambiente distendido y buenos resultados de las operaciones.

Paralelamente, Jaime seguía operando con Procomín, de manera que, en ocasiones, sentía que ambas sociedades se solapaban en los negocios. Tras comentar con los dos socios esta inquietud, alcanzó con ellos el siguiente acuerdo: ellos reconocían que las operaciones que se hacían con “Inversiones Suroeste, S.A.” eran fruto del conocimiento del mercado por Jaime. De esta forma, convinieron que las parcelas que se comprasen, y luego fuesen vendidas a terceros dejando el beneficio en “Inversiones Suroeste, S.A.”, fuesen primero adquiridas por Procomín, con la correspondiente financiación de los