



Instituto Internacional
San Telmo

FHI-34

Abstract for promotional use only. Full version available at www.iesepublishing.com

Do Not Copy or Post

CRISIS EN EL "BUSINESS CLUB CENTER" (B)

Caso de la División de Investigación del Instituto Internacional San Telmo, España. Escrito por D. Alfredo Sanfeliz (ADECA 2006) y Dña. Carmen Gómez (MBA 2013), bajo la supervisión del Prof. Antonio-Abad Hidalgo Pérez, para su uso en clase, y no como ilustración de la gestión, adecuada o inadecuada, de una situación determinada.

Copyright © Febrero 2015, 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.

Do Not Copy or Post

Esta documentación ha sido redactada gracias a las aportaciones de los que constituyen el Fondo de Desarrollo Académico del Instituto Internacional San Telmo, compuesto en Febrero de 2015 por: ABADES, ANTONIO GUERRERO SANCHEZ, ALTIUS ABOGADOS, ANTONIO GARCÍA DE CASTRO, ANTONIO VILLAFUERTE MARTIN, BARTOLOME ALARCON CUENCA, BBVA, CAJA RURAL DEL SUR, CARLOS BECA IGLESIAS, COMERCIAL NAVARRO HERMANOS, CUATRE CASAS OLIVENCIA-BALLESTER, EUROSEMILLAS, COBREROS VIME, FRANCISCO BALLESTER ALMADANA, FRANCISCO GARCÍA NIETO, GRUPO DISOFIC, IBERCAJA, ISAURO LOPEZ POLO, JORGE A. RAMOS, JUAN PALACIOS RAUFAST, JUAN PEREZ GALVEZ, MANUEL ROBLES ORTEGA, PAEZ MAKRO-PAPER, ROCIO REINA PANIAGUA, VICENTE PUCHAL SÁNCHEZ.

CRISIS EN EL "BUSINESS CLUB CENTER" (B)¹

Después de ponderar toda la información que había ido recabando en los meses anteriores, Alfredo llegó a la conclusión de que un entendimiento profesional entre Juan y Rafa era altamente improbable: por mucho que se apreciaran personalmente, sus puntos de vista en relación con la situación empresarial eran tan distantes, y su modo de razonar tan diferente, que alcanzar un acuerdo directamente entre ellos era prácticamente una quimera.

La única vía que se le ocurrió para poder avanzar en la concreción de un acuerdo fue la de desligar a los dos hermanos de la negociación directa. Dada la confianza que había generado en ellos, pudo convencerles de que delegaran las tareas de elaborar y debatir las posibles propuestas a personas de su confianza.

De este modo, Juan delegó su representación en una persona que llevaba varios años trabajando estrechamente con él: se trataba de Pedro Rodríguez, una persona sencilla, con un perfil profesional poco llamativo, pero con una gran competencia técnica a su nivel y con una visión absolutamente práctica en cuanto a la forma de gestionar la caja y las operaciones, sin muchas sofisticaciones, pero dotada de gran rigor, sentido común y prudencia.

Por su parte, Rafa hizo lo propio con una persona de su equipo. Cuando Rafa se había incorporado a OFEX, S.A., había asumido todo el control financiero de la empresa, lo que había llevado a que al poco tiempo Pedro Ramírez llegara a un acuerdo con la empresa y saliera de la misma. Desde entonces, Rafa había ido formando un equipo que le ayudara en esos temas financieros. Dentro de ese equipo se encontraba María Regojo, que fue la persona a la que Rafa confió inicialmente la tarea de representar su postura en el proceso negociador

¹ Caso de la División de Investigación del Instituto Internacional San Telmo, España. Escrito por D. Alfredo Sanfeliz (ADECA 2006) y Dña. Carmen Gómez (MBA 2013), bajo la supervisión del Prof. Antonio-Abad Hidalgo Pérez, para su uso en clase, y no como ilustración de la gestión, adecuada o inadecuada, de una situación determinada.

Copyright © Febrero 2015, 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.