

TANTxTANT

Modest Guinjoan
Josep Maria Llaurador



El finançament i la reputació

Entre que tothom té una part de raó i que ningú no diu tota la veritat, quan s'enfoca el finançament amb pragmatisme empresarial, canvia fins i tot l'arrel del problema. Heus ací alguns casos empresarials habituals. Tenen davant seu un candidat amb un excel·lent currículum per cobrir una vacant; al llarg de l'entrevista s'adonen que ha passat per molts grups -tots amb bona reputació- i que els ha deixat penjats; a mesura que hi parlen, hi ha alguna cosa fosca, quelcom indeterminat que fa que no se n'acabin de refiar. El fitxarien? Això també els pot passar amb un empleat en plantilla que, malgrat els seus coneixements i resultats, ja els ha deixats tot sovint a l'estacada. ¿Li encomanarien un projecte de vida o mort per a l'empresa?

Ben segur que tenen algun proveïdor que els ha fallat massa vegades, sigui per qüestions de qualitat o de terminis de lliurament; davant d'una comanda de les grans, els jura que aquest cop complirà el què i el quan. Amb la mà al cor, ¿li donarien la comanda i s'exposarien a quedar malament? També tenen clients que no paguen o paguen tard, per bé que ells sempre addueixen motius suposadament de pes. Vostès -i ells!- saben que són excuses de mal pagador. Francament, vostès posarien en marxa la seva màquina productiva per satisfer una comanda de dubtós cobrament! Tots aquests casos tenen el denominador comú de la desconfiança en l'interlocutor; la seva intuïció empresarial els fa dubtar per la mala reputació adquirida amb anys de relació. Si, a més, saben que tots ells parlen malament de vostès per darrere -i sovint a la cara-, què els sembla?