



LIDERATGE

JOSE ALONSO*

(*) Coordinador Càtedra Santander d'Emprenedoria Universitària de la Universitat de Lleida. Professor col·laborador d'INGENIO, Leadership School.



Sol o acompanyat

Malgrat el títol, no parlare de relacions de parella. Prou complicat és, i dubto que pogués donar cap consell. En l'última sessió amb alumnes xilens que aquestes últimes setmanes participen en uns programes de postgrau a la UdL, els vaig mostrar el vídeo d'un dels episodis de la primera temporada de *Pesadilla en la cocina* al restaurant Katay de Sevilla. En l'escena, els socis comencen aaltar-se al respecte i es destapen els clars problemes de la seua relació. El vídeo va generar un interessant debat i ens va donar peu a reflexionar sobre la importància d'eleger bé els nostres companys de viatge i deixar les coses clares des del principi, qüestions que em van animar a escriure aquestes línies.

Un proverbi africà bastant conegut diu: "Si vols anar ràpid, vés sol. Si vols arribar lluny, vés acompanyat", i, certament, és així. No obstant, bastants emprenedors als quals hem assessorat i que han tingut males experiències amb algun soci manifesten que el nou projecte empresarial prefereixen muntar-lo sols. Fernando Trías de Bes, en el seu *Libro negro del emprendedor*, assenyala que, en ocasions, els socis són com els bancs: un mal necessari, però sense oblidar que són crèdits a llarg termini i al 22%. Moltes vegades, a l'escollar emprenedors, m'adono que l'elecció dels socis no ha estat gaire racional, sinó que més aviat ha estat per comoditat o

potser per por de no anar sols. De fet, alguns m'han confesat que, en el primer projecte, van estar acompanyats per por del fracàs però que si creessin una nova empresa preferirien fer-ho individualment. Possiblement aquesta percepció es degui al fet que la primera elecció no va ser gaire acertada.

Així, doncs, què hem de buscar en els nostres socis empresarials perquè realment aquesta relació sigui un avantatge? En primer lloc, algú que ens compleixi en caràcter i en competències, algú que doni coherència a l'equip fundacional i al projecte, algú que vulgui ser protagonista en comptes de víctima i, sobretot, algú honrat i amb el qual compartim valors. Tot això evitaria molts problemes en el futur. Tanmateix, malgrat trobar uns socis formidables, és molt probable que apareguin problemes en les relacions personals i amb l'empresa. Avui dia, els que donem suport a persones emprenedores en la seua fase de creació solem recomanar que redactin un pacte de socis.

Pablo Mancía assenyala que un pacte de socis és, abans que res, un contracte privat que subscriuen voluntàriament tots els socis d'un projecte amb l'ob-

jectiu de regular les seues relacions, les seues obligacions i els seus drets, així com el funcionament d'una societat. Un pacte de socis és deixar clares les regles del joc pel que fa a una infinitat de temes, com ara dedicació, aportacions, sistema de presa de decisions, remuneració i repartiment de beneficis, ampliacions de capital en cas de dificultats econòmiques, planificació de la sortida o l'entrada d'un soci, entrada de treballadors familiars, etc. En el fons, el pacte de socis és com el pla de contingències –què passa si...?– i ens permetrà preveure certes circumstàncies que poden afectar negativament la continuïtat de l'empresa. Convé fer-lo per escrit i abans de l'inici de la creació i posada en marxa. Si bé és cert que el pacte de socis no evitarà que sorgeixin problemes, sí que regularà com hem de resoldre'ls i com hem d'actuar davant d'unes determinades situacions i, possiblement, ens evitarà molts disgustos.

Busquem socis que sumin, que generin sinergies, que busquin solucions als problemes en comptes d'excuses. En definitiva, algú amb el qual compartir l'apassionant aventura d'emprendre.

CFC - UNIVERSIDAD DE LLEIDA

PROGRAMAS de DESARROLLO DIRECTIVO y del LIDERAZGO
"Formación para directivos líderes"

www.ingenioschool.com

