

# Discurs Padrí UOC Acte Graduació

Barcelona

**Novembre 2014**

Sr. Rector magnífic, professors, graduats, graduades i familiars, senyores i senyors.

És per a mi un gran honor ser el padrí de la promoció que en aquest acte es gradua. Felicitats a tots els alumnes que us gradueu i a les vostres famílies i amics.

Ara s'obra una etapa plena de noves oportunitats on podreu posar en pràctica els coneixements i habilitats que heu adquirit a la UOC. Hi ha moltes opcions professionals i totes elles són molt respectables però jo us voldria parlar de la que potser conec millor: l'emprenedoria, i ho vull fer des d'una visió realista i per tant allunyada de les visions romàntiques i idíl·liques que sovint es presenten sobre aquest tema.

Avui dia vivim en una gran paradoxa de l'emprenedoria. D'una banda, mai havia estat tan fàcil emprendre un nou negoci. Les barreres d'entrada i els costos d'iniciar una nova empresa mai havien estat tan baixos com fins ara. D'altra banda, cada vegada és més difícil tenir èxit en el món globalitzat i híper-competitiu en el que ens ha tocat viure.

**«Per tant, el que és difícil no és ser emprenedor sinó sobreviure en el intent i tenir èxit.»**

A vegades em pregunten: "Què cal fer per ser un emprenedor d'èxit?" i la meva resposta és sempre la mateixa: "No ho sé".



**«L'èxit és sempre relatiu i moltes vegades efimer – el que funciona en un lloc i en un moment determinat pot no funcionar en altres circumstàncies – i per tan les receptes no poden ser mai universals o atemporals.»**

D'altra banda, he conegut molts emprenedors d'èxit i tots ells tenen un perfil diferent: n'hi ha d'intel·ligents i analítics però també d'intuïtius i caòtics, hi ha magnífiques persones però també persones capaces de passar per damunt de qualsevol per aconseguir els seus objectius, persones ben formades amb inquietuds culturals diverses i persones que no han agafat mai un llibre, etc., etc., etc.

Tot i aquesta gran diversitat de perfils, sí que he pogut identificar algunes característiques comunes. El que podríem anomenar el comú denominador dels emprenedors d'èxit i que passaré a resumir a continuació en cinc punts.

### **«Primer. Els emprenedors d'èxit són sempre gent optimista.»**

És més solen ser optimistes irracionals, irreductibles i irredempts; inclús en alguns casos els podríem arribar a qualificar d'il·lusos o, com diem popularment en aquesta terra, somiatruïtes. Quan comences un nou projecte innovador, les probabilitats d'èxit són més aviat petites. Per tant, des d'un punt de vista purament racional, quan fas l'equació entre d'una banda la inversió que faràs en temps, diners i esforç personal i, d'altra banda, el rendiment futur que en trauràs ajustat per la probabilitat d'èxit, els números no surten. A més, si tu no fas aquesta equació, segur que hi haurà d'altres que la faran per tu – pares, parella, amics, enemics i cunyats – i te la recordaran durant molt de temps... com a mínim fins que comencis a tenir èxit.

### **«Segon. Per ser emprenedor cal ser mentalment fort.»**

L'emprenedoria es un camí ple de petits fracassos i decepcions, les males notícies abunden més que les bones notícies, la paraula que més sents és “no”, d'inversors, clients, partners, empleats, etc. L'emprenedor s'ha de saber sobreposar a totes aquestes circumstàncies, ha de saber veure la llum en la foscor i aferrar-se a aquesta llum per petita que sigui el més fort possible. A vegades, la sensació de l'emprenedor és la de ser l'espàrring del campió mundial de pesos pesats i al final de cada round ha de saber resistir la temptació de tirar la tovallola.

### **«Tercer. L'emprenedor és una persona proactiva; el que els americans anomenen “driven”.»**

Quan et converteixes en emprenedor no pots esperar a que el telèfon soni o els emails comencin a arribar, en definitiva, no pots esperar a que les coses passin sinó que has de ser tu el que faci que les coses passin. Això sembla molt senzill però és un dels punts on he vist més dificultats en nous emprenedors. Persones que han tingut carreres plenes d'èxit professional en l'àmbit de les grans multinacionals tenen a vegades grans dificultats per fer que les coses passin. Estan acostumades a esperar, analitzar i reaccionar de forma eficient als inputs que reben. El problema és que quan comences un nou projecte, no hi haurà inputs si tu no actues com a força creadora d'aquests inputs.

### **«Quart. L'emprenedor ha de ser necessàriament ambiciós.»**

Sense ambició és molt difícil la tasca d'emprendre. L'ambició, que no s'ha de confondre mai amb l'avarícia, implica posar-se objectius cada vegada més alts a mesura que es van assolint els objectius anteriors. Això vol dir que l'emprenedor viu en un estat de permanent insatisfacció, mai en té prou i mai no està prou satisfet. Més gran, més ràpid, més lluny. El lema de l'emprenedor hauria de ser el dels atletes olímpics “citius, altius, fortius”. Més, més i més.

### **«Cinquè. L'emprenedor d'èxit ha d'estar sempre preparat per acceptar la possibilitat real del fracàs.»**

Ha d'estar disposat a arriscar. Èxit i fracàs són dues cares de la mateixa moneda i sense el risc del fracàs no hi ha l'oportunitat de l'èxit. Malauradament en les latituds en les que vivim el fracàs no està ben tractat ni legalment ni socialment. Legalment, tenim una llei concursal que penalitza enormement el fracàs i que converteix emprenedors que han fet tot el possible per salvar el seu negoci en persones sense patrimoni i sense

l'oportunitat d'iniciar una nova aventura empresarial. Socialment, es tendeix a culpabilitzar aquells emprenedors que fracassen – sovint sentim expressions com “va voler volar massa alt” o “va estirar més el braç que la màniga” – que provenen o bé del desconeixement del que significa emprendre o bé del ressentiment dels que mai s'han atrevit a emprendre. Davant del fracàs, el crit del veritable empreneur és “nunc coepi!”, és a dir “ara començo”, en el sentit de no defallir en la primera ensopagada i tornar a començar.

Ara que ja us he desanimat a tots per ser emprenedors, deixeu-me que us expliqui perquè és meravellosa l'aventura d'emprendre.

Emprendre implica una activitat creativa. Crear alguna cosa de zero ja sigui un nou producte, una nova forma més eficient de fer un procés o una millor experiència d'usuari. Tots sabem que estem en aquest món de forma temporal i que el nostre punt de partida és el que les generacions anteriors en han deixat com a llegat en àmbits tan diversos com la ciència, la tecnologia o la cultura. Poder contribuir a millorar aquest llegat per generacions futures i deixar una empremta per petita que sigui representa sempre una gran satisfacció personal. L'empreneur aspira a això per sobre de totes les coses.



**«No diré que l'empreneur no busca un rendiment financer de les seves activitats però sí que puc afirmar que no busca només un rendiment financer. Busca quelcom molt més important: transcendir a través del seu llegat i deixar empremta.»**

D'altra banda, l'empreneur compleix una funció social de primer ordre. El principal problema que tenim com a societat és la xacra de l'atur. Gairebé tots els altres problemes que tenim – pobresa, manca d'habitatge o delinqüència – tenen el seu origen en el problema de l'atur. El problema de l'atur només el poden resoldre els emprenedors que són els que creen els llocs de treball. Els governs poden facilitar la creació de llocs de treball creant un marc adequat però al final són les empreses i sobretot els emprenedors la principal font de creació de llocs de treball. Per tant, en els temps actuals, els emprenedors han d'estar orgullosos de poder contribuir de forma decisiva a combatre el principal problema que tenim com a societat.

M'agradaria acabar amb una proposta innovadora, provocativa i reconec que una pèl surrealista. Les principals capitals del món tenen el Monument al Soldat Desconegut – París a l'Arc del Triomf, Londres a l'Abadia de Westminster o Washington al cementiri d'Arlington – on reten homenatge de forma permanent a aquells soldats que van ser enterrats en tombes sense marcar. La flama eterna que crema en aquests monuments honra els herois de la pàtria representats pels soldats anònims que van morir als camps de batalla del segle XIX i XX. Els herois del segle XXI ja no són els soldats que lluiten en guerres sinó el emprenedors anònims que lluiten cada dia pel seu negoci i pels llocs de treball que han creat i crearan.

Barcelona, capital de Catalunya, ciutat de tradició pacifista que està apostant fort per la innovació i per ser un dels hubs tecnològics d'Europa, hauria de ser la primera ciutat del món en tenir el Monument a l'Emprenedor Desconegut que servís per retre homenatge permanent a tots aquells emprenedors que ho van intentar amb totes les seves forces però van fracassar. Sobre els seus fracassos construirem els nostres èxits futurs.

Moltes felicitats i molta sort!

Pere Vallès i Fontanals