

"Las organizaciones no son producto: son personas, talento"

TEXTO: **ANDREU MAS**

Autor de libros como *La parálisis que activa* y *Mamut o Sapiens*, Riba ejerce de *agitador de mentes* para quienes precisan un cambio. En Bizbarcelona, dedica sendas conferencias a analizar el ciclo vital del emprendedor y a aconsejar a las empresas para que protejan, potencien o recuperen su espíritu fundacional.

¿Cuál es la clave del emprendimiento?

Que la persona se atreva a salir de su zona de confort y a empezar nuevos retos desde cero. El factor que bloquea más, de hecho, no es si la idea es válida o no, sino si el emprendedor es capaz de *agitar* su vida, su mente, para romper barreras mentales e iniciar un proyecto.

¿Qué debe caracterizar a ese emprendedor?

Debe saber detectar una necesidad, un problema, y ser capaz de visionar una solución. Ya seas Vicente Ferrer, ayudando a los pobres de

"Todo emprendedor que llega a empresario debe mantener ese espíritu fundacional"

la India, o Steve Jobs, con los dispositivos móviles. También debe sentir pasión por el proyecto —se puede emprender por necesidad, pero es mejor hacerlo por pasión—. Y es preciso que sea una persona de acción, capaz de gestionar la incertidumbre del mercado y reinventarse.

¿Y tras un eventual fracaso?

Si logramos que el individuo sea capaz de entender su proceso de emprendimiento personal, no pasará nada si el proyecto cae, porque formará parte del aprendizaje. Pero, si se orienta sólo al proyecto y este no funciona, correrá el riesgo de dejar de pelear y de emprender.



¿Cómo se traslada el espíritu emprendedor a la empresa que ya está consolidada?

En el caso de una *start-up*, la actitud emprendedora sirve para montar la empresa. En una compañía establecida, permite transformarla y gestionar el cambio continuo. El éxito de Apple —más allá de lo que Steve Jobs fuera o dejase de ser— radica en la capacidad de gestionar cambios importantes cada tres o cuatro años. Las organizaciones no son producto, ni innovación, ni método: son personas, talento.

¿Todo empresario debe ser emprendedor?

No. Pero todo emprendedor que llega a ser empresario, si quiere que su empresa sobreviva y siga transformándose, debe seguir manteniendo ese espíritu emprendedor fundacional. Si no, acabas siendo más directivo que ejecutivo.

¿Algo que condicione a las 'start-up'?

Que los socios que montan la empresa tienen ritmos de crecimiento personal muy distintos, por ejemplo.

¿Y si el proyecto logra crecer y consolidarse?

Cuando una *start-up* crece, puede correr dos riesgos: el del crecimiento orgánico —si antes era sólo una persona, ahora somos 20— y la burocratización del sistema. Ciertos liderazgos empiezan a imponer muchas normas y pautas. Y algunas empresas caen en un caos por exceso de control. Hay emprendedores que comienzan siendo muy abiertos y terminan implantando herramientas súper estrictas, que van en contra de la esencia que fundó la compañía. Y, ahora, cuando todo es cambiante, uno debe saber adaptarse.

PASIÓN POR EMPRENDER

Riba forma parte del elenco de ponentes que Bizbarcelona reúne —de la mano de la Fundación Incyde— para inspirar, motivar y ayudar a los asistentes del salón a conocerse mejor. Este bloque, dedicado a la "Pasión por emprender", incluye también las conferencias que coordina de nuevo FailCon, un evento que presenta los errores como el paso previo para el éxito, con nombres como el del fundador de El Tenedor, Marcos Alves; Christian Rodríguez, director general de ByHours; o André Vanyi-Robin, coautor del libro *He fracasado, ¿y qué?*