

“A los emprendedores les deseo que se levanten; porque se van a caer”

NÉSTOR BOGAJO

A la pregunta “¿Cómo debemos presentarle ante el lector?”, Riba responde con la misma sinceridad que exige a quienes se encargan de difundir el mensaje –a menudo edulcorado– de la emprendeduría: “¿Que qué es lo que soy? A veces no lo sé ni yo”. “*Shaking minds*” (‘agitando mentes’) es el lema que suele utilizar en público. “Hay quien a eso le llama ser un *change maker* (‘creador de cambios’). Y, si me apura, eso es lo que soy”.

Usted ha defendido alguna vez que estamos ante una burbuja emprendedora.

El dinero, por definición, es cobarde: busca el mínimo riesgo y el máximo beneficio –para el emprendedor es todo lo contrario: el riesgo pesa más que el beneficio–. Y, ¿qué ha pasado? Que quien antes invertía en ladrillo ahora invierte en *start-up*. Aflojan *family offices*, *business angels*... Pero, si la bolsa diera márgenes del 20%, ¿en qué invertiría esa gente? ¿En las *start-up* o en la bolsa?

¿Se habla demasiado del emprendimiento?

¿Se banaliza un poco?

Es bueno que se hable de ello. Sólo pido que quien lo haga sepa de qué habla. El otro día vi en televisión a Pablo Iglesias y Albert Rivera hablando de generar empleo: un profesor y un trabajador de la Caixa, que no han creado una empresa en su vida. ¿Qué iban a decir?

¿Qué deben hacer los políticos?

Dar facilidades a los emprende-

“ Quien antes invertía en ladrillo ahora invierte en ‘start-up’. Pero si la bolsa diera márgenes del 20%, ¿en qué invertiría esa gente? ”

ALBERT RIBA, cofundador de InPreneur –compañía que fomenta el espíritu emprendedor en las grandes corporaciones–, es también autor del libro ‘La parálisis que activa’ (Urano, 2015), en el que explica cómo una parálisis facial periférica y temporal, producto del estrés, le enseñó a prevenir y superar las adversidades

dores: que los autónomos sean justos, que el sistema de tributación sea distinto; que, si una empresa te va bien, pagues, pero, si te va mal, no quedes hipotecado para el resto de tu vida...

Tres avisos para quienes quieren emprender por vocación.

Uno, que estén convencidos de lo que van a hacer: emprender

es un proceso vital; van a ser emprendedores durante toda la vida. Dos, que se rodeen de buena gente y profesional –a veces uso el concepto *socimigo*, aunque ser socio y amigo a la vez es difícil–. Y tres, que se levanten cuanto antes. Porque se van a caer. Eso de los astros, que dice Coelho, está muy bien. Pero, al final, se van a caer. Seguro.

Esta parte del discurso es la que suele faltar.

¿Conoce a algún padre que diga que su hijo es feo? Pues con esto pasa lo mismo. Aunque, si alguien intenta camuflar esa realidad, ésta saldrá por otro lado. Por eso es necesario hablar de los problemas de emprender. El emprendedor necesita sinceridad y personas de su entorno que le sepan aterrizar. En este sentido, plataformas como Barcelona Activa o Acció han evolucionado bastante.

Dicen que en EE. UU. se puede fracasar y en España no.

Aquí también se puede fracasar. Yo he repetido dos cursos: soy un fracasado escolar. Y he cerrado una empresa. Y le aseguro que no soy único. El problema

“ La persona innovadora es esclava de su forma de ser. No puede dejar de serlo. Y eso es un arma de doble filo. Por eso es preciso aprender a parar ”

es que, cuando lo dices, parece que seas un desgraciado. ¡Y eso que ahora se habla mucho más de ello! No obstante, eso de “fracasa, que es una oportunidad”... ¿Qué quiere que le diga? Fraca-

sar es una putada, a nadie le gusta que su sueño no se haga realidad. Pero uno debe levantarse y aprovechar ese fracaso para aprender y ser más fuerte. Eso es lo que sí valoran en EE. UU.

Si se puede fracasar en España, ¿por qué quienes fracasan no suelen levantarse?

No conozco esa estadística, pero sería interesante ver, de entre todos los que han fracasado y no han vuelto, cuántos emprendieron por vocación y cuántos por necesidad u obligación. Si hay pasión, se lucha, se pelea, se es resiliente. Uno se levanta. Porque es su sueño. Si no hay pasión...

¿Y la pasión se puede trabajar?

A uno no le pueden decir: “Enamórese de esa mujer”. El talento viene de dentro: se desarrolla cuando uno descubre lo que de verdad le apasiona.

Un último consejo.

Que vigilen. La persona innovadora es esclava de su forma de ser. No puede dejar de serlo. Y eso es un arma de doble filo. Por eso es preciso aprender a parar de vez en cuando, tomar perspectiva y ver lo que se está haciendo.

PROVOCADOR
Riba en Illa Diagonal.
Dinamizador multidisciplinar,
mantiene que “emprender
es durísimo” F. CAMALLONGA

» INTRAEMPRENDIMIENTO

EMPRENDER DENTRO DE LA EMPRESA

Cuando un emprendedor crea una empresa, crea un entorno nuevo. Cuando ésta crece, él se convierte en gestor. “Hay quien, llegado ese momento, se aburre y tiene que volver a empezar: su vida es un tirabuzón. Pero hay quien opta por seguir creciendo”, explica Riba. La capacidad de mantener la actitud emprendedora, para que la empresa siga generando ideas y proyectos, recibe el nombre de intraemprendimiento. “Se trata de que cada empleado lleve en el bolsillo un poco del espíritu del fundador. El éxito de la empresa es que innove continuamente y para eso la dirección tiene que creer en ello y haber desarrollado el talento de la empresa”, apunta Riba