



## Tot és economia: QUANT VAL UNA IDEA?

---

- Què? No surt aquest problema?
- No són mates, estic pensant...
- Deixa-ho, nen... Pensar no és la teva especialitat...
- Això, tu anima'm!
- Va... Quin és el tema?
- "Aprèn a emprendre i a innovar". Em demana una idea original per crear una empresa "on-line"... i no se m'acut res!
- Tenim una gran idea, tenim una idea...
- Innovadora!
- Això, una idea genial!
- Per crear una empresa?
- Què dius? És per al concurs de l'AMPA...
- Si guanyem, ens tornen el que gastem en material i ens paguen una pasta com a monitores!
- Estàvem en blanc i de sobte... Pam! Se'ns va encendre la bombeta i vam veure la llum!
- Sí, doncs... passa-li la bombeta a ell, que està a les fosques!
- Passo de bombetes! El que sí que necessitaré... He vist la llum! He vist la llum!

L'esperit emprenedor de les persones és un motor econòmic de desenvolupament molt important en una societat, potser el més important.



Algunes persones amb aquest esperit són capaces de generar riquesa col·lectiva creant empreses, a través de les quals s'aconsegueix oferir llocs directes de treball a d'altres persones, fer activitats i inversions (que, alhora, donen feina a d'altres persones i a d'altres empreses), vendre productes o serveis que satisfacin necessitats de persones o empreses, generar beneficis que es puguin reinvertir en la mateixa empresa o que s'adrecin a repartir dividendes. Una empresa genera un efecte multiplicador, ja que a més dels treballadors, proveïdors i professionals més directes que els subministren serveis, hi ha altres persones que aconseguen feina indirectament gràcies a l'existència d'aquesta empresa. I totes aquestes persones podran pagar impostos, ja siguin directes, com l'impost sobre la renda de les persones físiques (IRPF), o indirectes, com és el cas de l'IVA, a través de les compres de béns i serveis.

I ja que els impostos provenen bàsicament de les empreses i de les persones que treballen, podem concloure que són totes aquestes persones que treballen i aquestes empreses les que permeten sufragar les enormes despeses socials que genera l'estat del benestar.

- Preparat? Ni Bill Gates, tu... TATXAN! Què?
- De color, en té... A veure, continua.
- Què, mola?
- Vinga, espavila, que és per a avui...
- Fer amics, compartir les teves coses, penjar "caretos" i cançons i parlar amb els col·legues... I ara, la traca final... TATXAAAAAN! Què? D'això se'n diu quedar-se amb la penya.
- D'això se'n diu Facebook i ja està inventat.
- I si en diem d'una altra manera?
- Podríem dir-ne... No cola.



Per crear una empresa d'èxit que generi molts llocs de treball i que sigui capaç d'obtenir beneficis, no n'hi ha prou amb el simple fet de tenir una idea de negoci brillant. Hi ha molts exemples d'idees que fa només uns anys va imaginar una persona i que avui dia s'han convertit en empreses que donen feina a molta gent arreu del món i que valen molts diners. Són els casos, per exemple, d'Apple, Microsoft, Inditex o Mango.

Els emprenedors intenten transformar idees en empreses rendibles, però és molt difícil aconseguir-ho. Molts tenen idees de possibles negocis i desenvolupen els seus projectes, assumeixen riscos i només de vegades tenen èxit i les seves empreses es materialitzen en una empresa viable.

- Que la tiro!
- Tira-la, tira-la!
- Però què feu?
- Estem inventant les proves per al concurs de l'AMPA. Una marató surrealista caçant pilotes de tennis amb patins...
- No entenc res...
- Ja... És que necessitem ajuda amb les regles...
- Sí... Hem de treballar una mica més la idea...
- Treballar més la idea? Jo em vaig passar tota la nit treballant una idea i mira...
- 8 de presentació i exposició menys 50% d'IPIC igual a 4. És a dir que t'han suspès...
- Què és l'IPIC?
- Impost per idea copiada.
- El teu profe és un "catxondo", eh?



- Sí, i és un innovador, s'ha inventat un impost nou!

El procés pot semblar senzill. Tenir una idea, invertir-hi, buscar finançament i controlar les àrees més importants de l'empresa: producció, màrqueting, recursos humans i finances. Però, en realitat, és molt complicat. És com intentar pintar un quadre com Picasso: pots comprar teles, pintures, i fins i tot aconseguir imitar a la perfecció alguna de les seves obres d'art... Però el que va fer irreplicable Picasso va ser la valentia amb què va trencar els esquemes de l'època arriscant-se, innovant i lluitant amb passió per aconseguir el reconeixement del mercat artístic.