



Todo es economía: ¿CUÁNTO VALE UNA IDEA?

- “Aprende a emprender e innovar”. Pide una idea original para montar una empresa “on-line”... ¡y no me sale nada!
- Tenemos una gran idea, tenemos una idea...
- ¡Innovadora!
- Eso, ¡una idea genial!

- ¿Qué? ¿No sale ese problema?
- No son mates, estoy pensando...
- Déjalo, tío... Pensar no es lo tuyo...
- Eso, ¡tú anima!
- Va... ¿De qué va el tema?
- “Aprende a emprender e innovar”. Pide una idea original para montar una empresa “on-line”... ¡y no me sale nada!
- Tenemos una gran idea, tenemos una idea...
- ¡Innovadora!
- Eso, ¡una idea genial!
- ¿Para montar una empresa?
- ¿Qué hablas? Es para el concurso del AMPA...
- Si ganamos, nos devuelven lo que gastemos en material ¡y nos pagan una pasta como monitoras!



- Estábamos en blanco y de repente... ¡zasca! ¡Se nos encendió la bombilla y vimos la luz!
- Sí, pues... pásale la bombilla a este, ¡que está a oscuras!
- ¡Paso de bombillas! Lo que sí necesitaré... ¡He visto la luz! ¡He visto la luz!

El espíritu emprendedor de las personas es un motor económico de desarrollo muy importante en una sociedad, quizá el más importante.

Algunas personas con este espíritu son capaces de generar riqueza colectiva creando empresas, con las que se consigue ofrecer puestos directos de trabajo a otras personas, realizar actividades e inversiones (que, a su vez, dan ocupación a otras personas y a otras empresas), vender productos o servicios que satisfagan necesidades de personas o empresas, generar beneficios que puedan reinvertirse en la misma empresa o destinados a repartir dividendos. Una empresa genera un efecto multiplicador, en cuanto que además de los propios y más directos trabajadores, proveedores y profesionales que les suministran servicios, hay otras personas que consiguen trabajo indirectamente gracias a la existencia de esta empresa. Y todas estas personas podrán pagar impuestos, ya sean directos, como el impuesto sobre la renta de las personas físicas (IRPF), o indirectos, como es el caso del IVA, a través de las compras de bienes y servicios.

Y ya que los impuestos provienen básicamente de las empresas y de las personas que trabajan, podemos concluir que son esas personas que trabajan y esas empresas las que permiten sufragar los enormes gastos sociales que genera el estado del bienestar.

- ¿Preparado? Ni Bill Gates, tío... ¡CHARÁN! ¿Qué?
- Color, tiene... A ver, sigue.
- ¿Qué, mola?



- Venga, espabila, que es para hoy...
- Hacer amigos, compartir tus cosas, colgar caretos y canciones y hablar con tus colegas... Y ahora, la traca final... ¡CHARÁAAAAN! ¿Qué? A esto se le llama quedarse con el personal.
- Esto se llama Facebook y ya está inventado.
- ¿Y si le llamamos de otra manera?
- Podríamos llamarlo... No cuela.

Para crear una empresa de éxito que genere muchos puestos de trabajo y que sea capaz de obtener beneficios, no es suficiente el simple hecho de tener una idea de negocio brillante. Existen muchos ejemplos de ideas que hace solo unos años imaginó una persona y hoy en día se han convertido en empresas que dan trabajo a mucha gente en todo el mundo y que valen mucho dinero. Son los casos, por ejemplo, de Apple, Microsoft, Inditex o Mango.

Los emprendedores intentan transformar ideas en empresas rentables, pero es muy difícil conseguirlo. Muchos tienen ideas de posibles negocios y desarrollan sus proyectos, asumen riesgos y solo algunas veces tienen éxito y sus empresas se materializan en una empresa viable.

- ¡Allá va!
- ¡Tira, tira!
- ¿De qué vais?
- Estamos inventando las pruebas para el concurso del AMPA. Un maratón a lo surrealista, cazando pelotas de tenis con patines...
- No entiendo nada...



- Ya... Es que necesitamos una mano con las reglas...
- Sí... Tenemos que currar más la idea...
- ¿Currar más la idea? Yo me pasé toda la noche currando una idea y mira...
- 8 de presentación y exposición menos 50% de IPIC igual a 4. O sea que te han cateado...
- ¿Qué es el IPIC?
- Impuesto por idea copiada.
- ¡Tu profe es un cachondo!
- Sí, y un innovador, ¡se ha inventado un impuesto nuevo!

El proceso puede parecer sencillo. Tener una idea, invertir, buscar financiación y controlar las áreas más importantes de la empresa: producción, “marketing”, recursos humanos y finanzas. Pero, en realidad, es muy complicado. Es como intentar pintar un cuadro como Picasso: puedes comprar lienzos, pinturas, y hasta conseguir imitar a la perfección alguna de sus obras de arte... Pero lo que hizo irrepetible a Picasso fue la valentía con la que rompió los esquemas de su época arriesgándose, innovando y luchando con pasión por conseguir el reconocimiento del mercado artístico.