



La empresa. De una idea a un negocio: los emprendedores

- ¿Un negocio?
- Pues sí, siempre he querido tener uno.
- ¿O sea que no volverás a decorar casas?
- No, no creo. ¡Ahora quiero ser emprendedora!
- ¿Emprendedora? A ver, ¿y qué es eso exactamente?
- Pues coger una idea de negocio y desarrollarla, ¿entiendes?
- Ahá.
- “Cupcakes”.
- Pues ayúdame a hacer una lista de todo lo que necesitamos. Apunta. Mesas, sillas, manteles, platos, un horno, harina, azúcar...

La lista de cosas que necesitaremos para desarrollar una idea de negocio variará según el tipo de empresa que queramos crear. A esa lista de cosas que necesitamos para iniciar nuestra empresa la llamamos “inversiones iniciales”.

Habrás que comprar un local o una nave industrial, maquinaria, instalar mobiliario, adquirir el material necesario para fabricar nuestro producto..., y hacer frente a los pagos iniciales, que deberemos afrontar antes de haber empezado a cobrar algo de dinero.

- ¿Y pastelitos de chocolate blanco en forma de guitarra, con las cuerdas hechas de chocolate negro?
- No.
- ¿Un “cupcake” con la cara de Messi?
- ¡Qué dices!
- ¿Y la de Ronaldo?
- Tú desfasas...
- No, no, no, no... ¡Ya está! Y si...
- Leo...
- ¿Qué?
- ¿Por qué no paras de decir chorradas? Lo que molaría es que vinieras a tocar el “djembé” el día de la inauguración...
- ¿En serio?
- Sí, y vestido de pastelero...
- ¿¿¿¿Quééééé????
- Con uno de esos gorritos altos...
- Oye. Paso...
- Podrás comer tantos “cupcakes” como quieras.
- ¿Tantos como quiera? Te arrepentirás...

¿Cómo financiaremos las inversiones iniciales que deberemos realizar para crear una empresa? La pregunta tiene solo dos posibles respuestas: o con dinero propio o pidiendo prestado. Al igual que una familia, que para hacer una compra de un importe elevado puede hacerlo bien con el ahorro que haya podido generar o bien pidiendo un préstamo; en el caso de una empresa se tratará de lo mismo.

Una vez hechas las inversiones iniciales, la empresa inicia su andadura y comienza a vender sus productos o servicios. Asimismo, se deberán asumir una serie de gastos:



salarios, gastos de luz, agua, teléfono, alquileres, intereses bancarios e impuestos. La diferencia entre estos ingresos y estos gastos será el beneficio —o pérdida— obtenido por la empresa.

- Leo, ¿estás ahí?
- (OFF) Un momento.
- ¿Leo?
- ¿Qué? ¿Cómo me ves?
- Bien... ¿Y el gorro?
- El gorro.
- ¿Qué me dices? ¡Azúúúúúucar!

En cualquier caso, lo que ofrezca nuestra empresa, ya sea un bien o un servicio, tiene que representar un valor para nuestros clientes. Los “cupcakes” de la tía de Carla serán uno de los reclamos y uno de los valores que harán, si siguen siendo tan apetitosos, que la empresa sea viable y sobreviva. Una empresa está definida básicamente por su producto y su precio. Definir muy bien ambos y que encajen en lo que la gente demanda es un factor clave de éxito.