

¿Qué es Inversión y qué no es inversión?

Este no es un artículo del área financiera. Es una reflexión que se enmarca dentro de las áreas de gestión de empresa y de recursos humanos.

Hoy en día creo que en muchas empresas continuamos hablando y diciendo cosas que en realidad no las vemos ni las pensamos así, pero como forman parte de nuestra cultura desde hace años y de nuestra manera de trabajar y de ver el mundo de la empresa, seguimos pues actuando en base a estas ideas, desde mi punto de vista equivocadas.

Vamos por pasos.

¿Qué se entiende por inversión? Invertir es sacrificar un dinero ahora (un consumo actual) a cambio de recibir más el día de mañana. Es decir, invertimos los particulares y las empresas porque queremos ser más ricos, o simplemente para mantener nuestra riqueza actual. La inversión en un activo busca la plusvalía que éste aportará en el futuro cuando sea vendido.

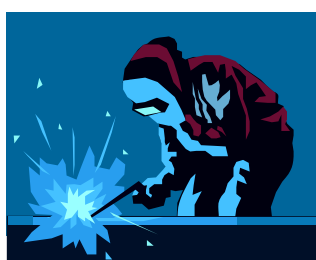
Por ejemplo, compramos acciones de una empresa, esperando que, dentro de unos años, estas acciones, este activo, se venda por un coste superior al de la adquisición, superior al de la inversión, lo cual nos proporcionará una plusvalía que nos permitirá aumentar nuestra riqueza. Lo mismo sucede cuando compras una casa y las vendes al cabo de unos años por un precio superior, pues de lo contrario, si pierde valor, la inversión no existirá y su plusvalía será negativa y por ello diremos que sería pues una mala inversión.



En el mundo de la empresa seguimos diciendo hoy en día que comprar una máquina es invertir, y que fichar a un ingeniero es un gasto. Yo creo que esto es un error, y así nos van las cosas, tenemos muchas máquinas paradas y también muchos ingenieros en paro.

No hay ninguna máquina que al año siguiente valga más. Todas valen menos. La propia amortización de los activos nos recuerda año a año, mes a mes, que estos activos, estas máquinas, cada día vale menos, ya sea por desgaste, ya sea por el paso del tiempo, ya sea por la obsolescencia tecnológica. Así si un activo cada día vale menos, está claro que no aportará plusvalía, por lo que no será una buena inversión.

Esta reflexión la podemos hacer desde otro punto de vista, pienso que aún mas clarificante. Cuando una empresa necesita una máquina, en realidad no quiere ser propietaria de la misma. Una empresa debe estar interesada en utilizar esta tecnología. Repito, lo que de verdad queremos en la empresa, es utilizar esta tecnología. De ello se deriva que el concepto usar, es sinónimo de gasto, y por lo tanto lo correcto sería decir que lo que de verdad nos interesa es alquilar la máquina, no ser propietario de la misma.



Comprar una máquina y ser propietario de ella no aporta valor, es un activo que pierde valor, es un activo que además aparece en el balance de la empresa y lo más seguro, es que en el otro lado tengamos un pasivo equivalente al préstamo que hemos necesitado solicitar a una entidad financiera para poder “comprar” la máquina. La deuda afecta a los ratios de endeudamiento de la compañía, a los ratios de solvencia y de autonomía financiera. Es decir, la empresa está con peores ratios de deuda, y esto, a nivel de imagen financiera no es bueno. Además, si debemos ir a un banco a pedir un préstamo, lucir estos activos en nuestro balance tampoco nos van a ayudar, pues lo

bancos no lo valoran como activo, saben que estas máquinas cada día valen menos, y si algunos activos valoran las entidades financieras hoy en día son los inmuebles, si es que los valoran, pues hoy los tienen en exceso y pendientes de venta por deudas no cobradas de sus clientes.

Lo que quiero decir amigos míos, es que nos interesa utilizar una tecnología, no comprarla. Y además de ello me interesa que esta tecnología de la que dispone mi empresa, sea siempre la última tecnología, aquella que es mejor a la de mis competidores, aquella que da una ventaja competitiva. ¿Cómo puedo conseguirlo?

La respuesta también es muy fácil. Contrate a buenos ingenieros, de buena formación a los mismos, comparta con ellos la información que necesitan para su trabajo y téngalos bien motivados (con dinero, con desarrollo profesional y dándoles un buen ambiente de trabajo). Y esto no es difícil. Sólo debemos poner a nuestros ingenieros a trabajar conjuntamente con los ingenieros del proveedor de la máquina, con un objetivo muy claro, deben trabajar conjuntamente, entre ambos grupos para que sean capaces de mejorar la tecnología de estos equipos cada año, o cada dos años. El mundo cambia muy rápido y la mejora continua debe estar siempre presente. Este es el reto.



Nuestros ingenieros ayudarán al proveedor a desarrollar y mejorar su máquina, su tecnología cada año, y a cambio de nuestra participación, le vamos a pedir que cada año o cada dos años nos alquile la última versión de esta máquina, eso sí en condiciones especiales por haber estado con ellos colaborando en sus mejoras.

Evidentemente, cuando nos traigan la nueva máquina, con más prestaciones y con mejor tecnología, el proveedor se llevará la antigua que nos alquiló durante uno o dos años, y si se la quiere vender a otra empresa perfecto. Nosotros seguiremos empeñados en utilizar (alquilar) su tecnología y aportando nuestros ingenieros para mejorarla.

De esta forma, tendremos siempre la mejor tecnología, lo cual nos aportará ventajas competitivas frente a la competencia y además tendremos a los ingenieros trabajando y las máquinas no estarán paradas.

Reconozco que mi punto de vista puede ser diferente al de alguno de vosotros. Podéis mandarme vuestras opiniones y estaré encantado de compartirlas. También podéis mandarme un correo electrónico.

Gracias anticipadas por vuestra atención.

Saludos,

Fdo. José Miguel Vilalta Beltri