

Somos un país más Opex que Capex

Eric Mass

Director de Consultoría de Ayming



En el contexto de la gestión financiera, se emplean habitualmente dos términos para clasificar los movimientos de efectivo: gastos de capital (CAPEX-Capital Expenditure) y gastos de explotación (OPEX-Operational Expenditure). Ambos son como hermanos, cohabitan en el mundo empresarial y se necesitan uno al otro, son complementarios y, sobre todo, ambos indicadores son representativos y muy útiles para analizar la situación en la que se encuentra una compañía.

El Capex se refiere al gasto que realiza una empresa en activos para mejorar sus ingresos, como, por ejemplo, bienes de equipo, vehículos, equipos informáticos, maquinaria para hacer más eficiente el negocio, etc. El Opex es el gasto necesario para llevar a cabo la actividad, como las nóminas, los impuestos, gastos de alquiler, etc. Así, el Capex determina la inversión en bienes que aportarán rentabilidad al negocio, y el Opex, el gasto de la empresa en sus operaciones corrientes, su gasto de explotación en busca de la excelencia operacional.

Por lo general, una vez superada la primera etapa de vida de una empresa, en la que el Capex es alto para poder comenzar su actividad profesional y hacer crecer el negocio, pasa a centrarse en el mantenimiento de sus activos y el nivel de ventas, hasta llegar el momento en el que la inversión en activos para mantener el modelo productivo es inferior a su desgaste. De igual modo, pero en sentido inverso, ocurre con el Opex: varía, al igual que el Capex, en función del ciclo de la vida de la empresa. No es muy alto en las primeras fases, pero crece cuando necesita mantener sus activos. De esta forma, se situarían en el Capex conceptos como inversiones, desarrollo, expansión; y en el Opex, los conceptos de producción, operativa, ejecución.

Al analizar los datos coyunturales de nuestro país, se hace evidente una realidad: a pesar de que la inversión extranjera en España superó los 50.000 millones de euros en 2017, España se está transformando en un país de Opex más que de Capex. En este sentido, según un estudio realizado por Reputation Institute basado en más de 1.600 encuestas entre el público general y 140 entrevistas a CEO 's de compañías europeas, la marca España ha caído algo más de tres puntos en reputación y el 43 % afirma que España está perdiendo atractivo inversor. El 30 % de las compañías inversoras procedentes de la Unión Europea han reducido sus inversiones en España, y el motivo directo es el deterioro del entorno político, social y económico. La extrapolación de estos datos a la economía española supondría, según el informe, un impacto estimado en la inversión real del 1,95 %.

EVOLUCIÓN

En cuanto a la evolución de los gastos de operaciones, las empresas destinan de sus presupuestos a gastos operativos (Opex) casi un 70 %, o más, dedicándolos desde al mantenimiento hardware, consumo eléctrico, gastos de personal, soporte, servicios varios, etc., y la tendencia del mercado es que vaya a más. Esta realidad se palpa claramente en el incremento de la externalización de servicios Business Process Outsourcing (BPO), imparables en prácticamente todos los sectores de actividad en España. Según el último estudio del Observatorio Sectorial DBK sobre servicios BPO, la facturación agregada se situó en 1.950 millones de euros en 2016, registrando un aumento del 5,4 % respecto al año anterior.

El hecho de que España se está transformando en un país de Opex más que de Capex tiene también sus repercusiones

sobre la definición de puestos de trabajo, más tácticos, y de hecho los sueldos están siguiendo esta evolución. Ya no se necesitan tantos puestos con habilidades estratégicas. De hecho, los nuevos hábitos de consumo marcados por la inmediatez y la eclosión del comercio electrónico ha llevado a empresas distribuidoras a implantarse en España porque somos un país Opex. Ejemplo de ello sería Amazon, con cada vez más centros logísticos, redes de almacenamiento y transporte en nuestro país.

» El 30 % de las compañías inversoras procedentes de la Unión Europea han reducido sus inversiones en España, y el motivo directo es el deterioro del entorno político, social y económico

El mercado empuja a las organizaciones a que ofrezcan sus productos y servicios al menor coste posible frente a su competencia. Para ello, hemos de ver a la empresa como un todo, analizando los procesos para mejorarlos, ya sean de fabricación, productivos, de gestión de la calidad, administrativos, recursos humanos, etc. Para obtener resultados y que se mantengan en el tiempo, ha de llevarse a cabo un proceso de transformación cultural a medio/largo plazo, en todos los niveles de la organización, generando un modelo de excelencia cuyo objetivo persiga reducir los costes de producción de manera sostenible en el tiempo. El apoyo de la alta dirección para desarrollar una organización en este sentido es vital.

Una vez definido el modelo de Opex, es aconsejable recurrir a consultores externos para que nos ayuden a conocer dónde se encuentran las oportunidades de mejora en la empresa, el diseño de un plan de trabajo para llevar la organización hacia niveles de excelencia operativa y la consecución de los objetivos que nos hayamos planteado.

Tener una visión profesional externa al negocio, que nos acompañe en el desarrollo y puesta en marcha de los programas de mejora, es muy recomendable, puesto que no es nada sencillo implementar la estrategia, desarrollar los equipos de trabajo, la gestión del rendimiento corporativo de acuerdo a los indicadores clave de rendimiento, el retorno de la inversión, etc., todo ello enfocado hacia la consecución de los objetivos Opex en términos de eficacia y eficiencia.