

# La formació de màxim nivell, una aposta de futur

Les empreses tenen el sentit comú de servir-se d'una "ficcio" comptable, l'amortització, per evitar enganys amb els beneficis que presenten en els comptes anuals. Per mitjà de l'amortització es redueixen els beneficis del present per assegurar els del futur. Amb el pas dels anys, les empreses han après que la qualitat dels seus actius i la credibilitat dels seus estats financers són la base dels beneficis futurs. I la qualitat dels actius es deteriora amb el temps. Per això amortitzen i publiquen comptes creïbles a pesar que, a curt termini, els podria interessar fer el contrari.

Les persones amb un projecte de futur ambiciós haurien de fer el mateix per gestionar més bé el seu talent i, sobretot, els resultats –en forma d'assoliments i satisfaccions personals lligats a la vida– que s'obtenen precisament d'aquest talent al llarg de la vida. El talent (coneixements, competències, actituds, etc.) perd valor amb el temps. Per això cal fer-hi una inversió inicial generosa i reinvertir-hi al llarg de la vida amb una formació contínua. Una persona que no inverteixi en la millora de les seves habilitats és com una empresa que no inverteix i no amortitza.

En el cas de l'empresa, els beneficis serien enganysos; en el cas de la persona, els projectes de futur serien poc realistes i, per tant, igualment il·lusoris. La raó és la mateixa. En el cas de les persones, no és solament una qüestió de sostenibilitat o de millora dels seus ingressos, sinó també del profit que se

n'obté, en forma de gratificacions de valor afegit, en una vida que, convé recordar-ho, només es viu una vegada i, a més, transcorre a una velocitat sorprenent.

En el mercat, el valor dels actius depèn del context de les ofertes dels altres i de la seva demanda. El preu de qualsevol objecte es dispara quan l'oferta és escassa i la demanda és alta. Passa el mateix amb les persones. Si una persona es converteix en una bona oferta i, com a tal, escassa, la demanda dels seus serveis professionals es dispara i, d'aquesta manera, es genera un cercle virtuós que augmenta els resultats positius a la vida.

Els actius més valuosos per generar un resultat més positiu a la vida no són els que acumulem al banc o a les cases, sinó els que portem al cap i al cor. Sense fer escarafalls dels primers, ja que són elements del resultat de la vida, és més lògic que els actius que portem al cap i al cor facilitin l'assoliment d'altres actius materials més que no pas en el sentit invers.

Per tant, hauríem de tenir les prioritats clares. Si desenvolupem els actius del cap i del cor, incrementem els resultats positius a la vida i la probabilitat que aquests també produeixin beneficis més materials. Per a les persones que se senten empeses a fer coses interessants al llarg de la vida, hauria de ser una prioritat invertir en aquests actius immaterials per maximitzar els resultats que obtindran al llarg de la vida.



**LUIS HUETE**  
Professor IESE  
Business School

## CONTACTE

**NOM** Luis Huete

**EMAIL** huete@iese.edu

**WEB** www.luishuete.com