

En el artículo anterior sentamos las bases del balance de situación. Aprendimos que detrás de cada número hay una ecuación irrompible, que todo lo que una empresa posee ha tenido que ser financiado de algún sitio, y que la distinción entre corriente y no corriente no es un tecnicismo sino la clave para entender si un negocio puede sobrevivir tanto mañana como dentro de diez años.

Ahora que tenemos esa estructura clara, es momento de abrir el balance y mirar dentro.

En esta segunda parte nos adentramos en el lado izquierdo de la ecuación: los activos. Si recuerdas la analogía que usamos, el balance es la fotografía financiera de una empresa en un momento concreto. Pues bien, los activos son todo lo que aparece en esa fotografía cuando miramos qué posee la compañía: sus fábricas, su maquinaria, el dinero en sus cuentas, las facturas que tiene pendientes de cobrar y también algo mucho más difícil de ver, pero igual de valioso, sus marcas, sus patentes y el precio que pagó por las empresas que ha ido comprando a lo largo del tiempo.

No todos los activos son iguales. Algunos se pueden convertir en dinero esta misma semana. Otros tardarán décadas en recuperar su valor. Entender esa diferencia es lo que separa al inversor que lee un balance de forma superficial del que realmente entiende la naturaleza del negocio que tiene delante.

Empezamos por los cimientos.

Parte II: El lado izquierdo — ¿En qué usa la empresa su dinero?

En el análisis de inversiones, el Activo representa la **estructura económica** de la compañía. No todos los activos son iguales; se ordenan de **mayor a menor liquidez** (la facilidad para convertirse en dinero contante y sonante).

1. Activos no corrientes: los cimientos del negocio

Los **activos no corrientes**, también llamados **activos fijos** o "inversiones permanentes", son todos aquellos bienes y derechos que la empresa ha adquirido para que permanezcan en ella durante **más de un año**.

No están ahí para ser vendidos al día siguiente, sino que son las herramientas necesarias para desarrollar la actividad principal. Piensa en ellos como los cimientos: sin una base sólida de activos no corrientes, la empresa no tendría la capacidad de producir nada a largo plazo.

1.1 Inmovilizado material: fábricas, maquinaria, oficinas

Dentro de los activos no corrientes, el **inmovilizado material** agrupa todos los elementos físicos y tangibles que pertenecen a la empresa. Son "los activos que puedes tocar" y que se desgastan con el uso (lo que genera la depreciación que vimos en [el P&L](#)).

- **Terrenos y construcciones:** Oficinas, almacenes, naves industriales y el suelo donde se asientan.
- **Maquinaria e instalaciones:** Los robots de una fábrica, los hornos de una panadería o los sistemas de aire acondicionado de un hotel.
- **Equipos informáticos y mobiliario:** Ordenadores, servidores, mesas y sillas.

- **Elementos de transporte:** Furgonetas de reparto, coches de empresa o camiones.

Una empresa muy "intensiva en capital" tendrá un inmovilizado material muy grande en comparación con sus ventas, lo que significa que necesita gastar mucho dinero en "hierros" para poder operar.

1.2 Intangibles: patentes, marcas y software

En la economía moderna, a veces lo que no se puede tocar vale más que lo que sí. Los **activos intangibles** son elementos sin apariencia física, pero que tienen un valor económico claro para la empresa.

- **Propiedad intelectual y patentes:** El derecho exclusivo a usar una tecnología o una fórmula. Es vital en sectores como el farmacéutico o tecnológico.
- **Marcas y nombres comerciales:** El valor del nombre de la empresa que permite cobrar más por un producto (como Apple o Zara).
- **Software y aplicaciones:** Los programas informáticos desarrollados o comprados por la empresa para su uso interno.

Dentro de los intangibles hay uno que merece una explicación especial porque aparece constantemente en los balances de grandes empresas y genera mucha confusión: el goodwill.

1.3 El Goodwill (Fondo de Comercio) explicado sin trampa

El **Goodwill** es, a menudo, la cuenta más confusa del balance. Para entenderlo de forma fácil, imagina que es el "**sobreprecio por la magia**" de un negocio.

¿Qué es realmente?

El Goodwill representa el valor de activos invisibles que no se pueden registrar individualmente: el prestigio de la empresa, su buena relación con los clientes, el talento de sus empleados o su posición de liderazgo en el mercado.

¿Cómo aparece en el balance? (Aquí no hay trampa)

Una empresa no puede simplemente anotar "mi marca vale 1 millón" y ponerlo en Goodwill porque sí. El Goodwill **solo aparece cuando una empresa compra a otra**.

Ejemplo sencillo:

1. La **Empresa A** quiere comprar a la **Empresa B**.
2. Miras el balance de la **Empresa B** y sus activos netos (lo que tiene menos lo que debe) valen **20 millones**.
3. Sin embargo, la **Empresa A** paga **50 millones** por ella porque tiene clientes muy fieles y un equipo de ingenieros brillante.
4. Esos **30 millones de diferencia** que has pagado de más sobre el valor de sus libros se anotan en el activo del comprador como **Goodwill**.

¿Por qué vigilarlo?

Como analista, si ves un Goodwill muy alto, significa que la empresa realiza muchas adquisiciones y que **podría estar pagando demasiado** por ellas. Si el negocio comprado no

funciona tan bien como se esperaba, ese Goodwill perderá valor y se convertirá en una pérdida que dañará el beneficio de la empresa en el futuro.

2. Activos corrientes: el músculo operativo del día a día

Los activos corrientes son aquellos bienes y derechos que se espera convertir en dinero, vender o consumir en un plazo **inferior a un año**. Su gestión es crítica porque determina la **liquidez** de la empresa, es decir, su capacidad para pagar las facturas de mañana con lo que tiene hoy.

2.1 Caja y equivalentes

Es la cuenta más sencilla de entender y la de **mayor liquidez** en todo el balance. Representa el dinero "contante y sonante" del que la empresa puede disponer de inmediato.

- **¿Qué incluye?** Dinero en la caja física, saldos en cuentas corrientes bancarias e inversiones financieras a muy corto plazo que pueden transformarse en efectivo casi al instante (como Letras del Tesoro).
- **La clave del analista:** Tener mucha caja da seguridad, pero tener "demasiada" puede ser ineficiente, ya que ese dinero no está trabajando para generar rentabilidad.

2.2 Cuentas a cobrar y el riesgo de impago

Esta partida refleja las ventas que la empresa ya ha realizado pero que los clientes **aún no han pagado**. Es un derecho de cobro que surge porque, en el mundo de los negocios, es común dar plazos de pago (30, 60 o 90 días).

- **El desfase financiero:** Es vital recordar que **facturar no es cobrar**. Una empresa puede tener muchas ventas en su Cuenta de Resultados, pero si no las cobra, sus "Cuentas a cobrar" en el balance subirán mientras su "Caja" se vacía, lo que puede llevarla a la quiebra técnica.
- **El riesgo de impago (La "trampa"):** Los libros contables pueden decir que nos deben 1.000 €, pero si el cliente ha quebrado, ese activo no vale nada. El analista debe vigilar si la empresa tiene "cuentas pesadas" o de dudoso cobro, ya que esto distorsiona el valor real del activo.

2.3 Inventarios: ¿dinero estancado o mercancía con alta rotación?

Los inventarios (o existencias) son los productos que la empresa tiene en su almacén listos para ser vendidos, o las materias primas para fabricarlos.

- **No pienses en "objetos", piensa en "dinero":** Para un inversor, un palé de muebles en el almacén es **dinero paralizado**. Cuanto más tiempo pase un producto en el estante, más riesgo hay de que se estropee, pase de moda o simplemente nos cueste dinero en mantenimiento.
- **Alta rotación:** El objetivo de cualquier negocio eficiente es la **alta rotación de inventarios**: comprar, vender y cobrar lo más rápido posible para liberar ese efectivo y volver a invertirlo.

- **Poder de negociación:** Las empresas excelentes (como Inditex) gestionan tan bien su inventario y cobran tan rápido que consiguen que sean sus proveedores los que financien su actividad, manteniendo un capital de trabajo muy bajo o incluso negativo.

Lo que nos dice el activo corriente de un vistazo

En resumen, el activo corriente nos dice **qué tan rápido circula el dinero** en el negocio. Si la caja está vacía, los clientes no pagan y el almacén está lleno de productos que no se venden, la empresa tiene un problema de "músculo" que ninguna fábrica (activo no corriente) podrá salvar a corto plazo.

Lo que el activo nos ha enseñado

Después de recorrer el lado izquierdo del balance, ya puedes leer una parte fundamental de cualquier empresa cotizada con criterio propio. Sabes distinguir entre los activos que dan estructura al negocio a largo plazo y los que mantienen vivo el día a día. Sabes que un goodwill muy alto puede esconder adquisiciones pagadas en exceso. Sabes que una caja abultada da seguridad pero que el dinero parado no trabaja. Y sabes que los inventarios no son objetos, son dinero inmovilizado cuya velocidad de rotación te dice más sobre la eficiencia de un negocio que cualquier titular de prensa.

Pero el activo es solo la mitad de la historia.

Lo que viene en el próximo artículo

Para entender de dónde ha salido el dinero que financia todos esos activos hay que mirar el otro lado del balance: los pasivos y el patrimonio neto. Ahí es donde descubriremos si la empresa ha construido su estructura con deuda, con el dinero de sus accionistas o con una combinación de ambos. Y sobre todo, aprenderemos a distinguir entre la deuda que impulsa el crecimiento y la deuda que puede hundir un negocio sólido en tiempo récord.

En el próximo artículo analizaremos los pasivos en detalle, diferenciaremos la deuda financiera de la deuda comercial, y entenderemos por qué el patrimonio neto es el número que mejor refleja lo que realmente vale una empresa para sus accionistas. También veremos por qué ese número casi nunca coincide con lo que el mercado paga por ella, y qué nos dice esa diferencia como inversores.

Si quieres recibirlo directamente en tu correo cuando se publique, suscríbete a nuestra newsletter en vitasoluta.com. Nos vemos en la siguiente entrega.