

CLASE

5

ANÁLISIS Y DIAGNÓSTICO FINANCIERO

Casos de aplicación sobre la toma de decisiones sobre cuentas del estado de situación financiera y estado de resultados.

INTRO DUC CIÓN

DE LA CLASE



GRADO / POSGRADO / TECNOLOGÍAS



Aprender a calcular el análisis vertical y horizontal es solo el primer paso en el camino del analista financiero. El verdadero desafío —y el mayor valor profesional— está en saber interpretar esos resultados: entender qué dicen los números, por qué se comportan así y qué decisiones se deben tomar a partir de ellos. En esta clase nos alejamos de la teoría para acercarnos a la práctica real de quien se sienta frente a los estados financieros de una empresa y tiene que emitir un diagnóstico.

Para llegar a ese diagnóstico con solidez, el analista debe preparar el terreno antes de calcular: verificar que la información sea correcta y comparable, hacer una lectura diagnóstica de los estados financieros, y organizar el análisis de lo general a lo particular. Más adelante, la interpretación debe ir más allá de describir los números: debe explicarlos, identificar señales de alerta, relacionar cuentas entre sí y concluir con recomendaciones concretas. Esa es la diferencia entre un ejercicio académico y un análisis financiero profesional.

RDA2: Realizar el diagnóstico financiero de la organización, a través del análisis vertical y horizontal, para la adopción de decisiones efectivas y oportunas de la situación empresarial.

5.1 Ejercicios propuestos

¿Qué debes revisar en los ejercicios propuestos? Recuerda que aprender a calcular y desarrollar el análisis vertical y el horizontal es solo la primera mitad del camino y deben tenerse en cuenta las variaciones absolutas y las relativas, como se puede observar en la Tabla 1.

Tabla 1

Variación Absoluta y Relativa

Indicador	Fórmula	Interpretación
Variación Absoluta	Año actual – Año anterior	Monto en dólares del cambio entre periodos.
Variación Relativa (%)	$(\text{Var. Absoluta} / \text{Año anterior}) \times 100$	Porcentaje de cambio respecto al periodo base. Si el periodo base es cero, se expresa como N/A.

Fuente: Elaboración Propia

La segunda, y más valiosa, es saber qué hacer con esos números una vez que ya los tienes sobre la mesa. Este documento no repite la teoría que ya hemos trabajado en clase. Lo que busca es algo diferente: trasladarte a la realidad de lo que ocurre cuando un analista financiero o un estudiante avanzado se sienta frente a los estados financieros de una empresa real y tiene que tomar decisiones. Aquí encontrarás consejos concretos, errores frecuentes que se deben evitar, y la lógica detrás de un buen diagnóstico financiero que debes tener en consideración en el ejercicio propuesto para desarrollar esta semana.

Antes de calcular y escribir un solo porcentaje o calcular una variación, el analista profesional hace algo que el estudiante normalmente omite: prepara el terreno. Este paso previo puede parecer menor, pero es el que separa un análisis sólido de uno lleno de errores invisibles. Nuestro objetivo es que ustedes aprendan a través de la experiencia a [realizar un análisis financiero sólido y sustentado](#).

Todo parte de la verificación de que los estados financieros estén completos y sean comparables; los principales documentos utilizados son el estado de situación financiera, el estado de resultados y las notas a los estados financieros en el caso de contar con estados financieros auditados (Amat, 2005).

Figura 1
Elementos de los Estados Financieros



Fuente: Elaboración Propia

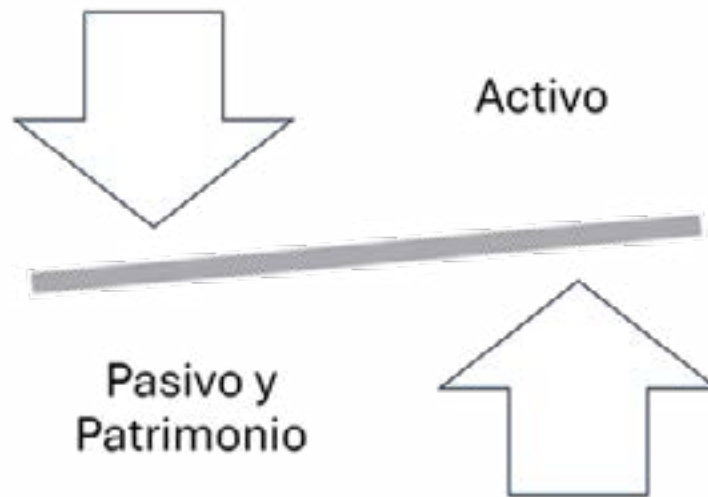
El primer error que comete la mayoría de los estudiantes es lanzarse a calcular sin revisar si la información es correcta y está completa. Antes de hacer cualquier operación, responde estas preguntas:

- ¿El estado de situación financiera cuadra? Es decir, ¿Activo Total = Pasivo Total + Patrimonio? Si no cuadra, hay un error en los datos y cualquier análisis que hagas sobre ellos no será válido.
- ¿Los períodos son comparables? No es lo mismo analizar un año completo contra un semestre. Tampoco es válido comparar una empresa que cambió su estructura contable a mitad de período sin hacer los ajustes correspondientes.
- ¿Las cifras están en la misma unidad monetaria? En contextos internacionales o cuando se trabaja con empresas que reportan en miles o millones, confundir unidades es un error que arruina todo el análisis.
- ¿Conoces el sector al que pertenece la empresa? Una empresa comercial tiene una estructura financiera completamente distinta a una empresa de servicios o una

manufacturera. Lo que es normal en una puede ser alarmante en otra. Para esto tenemos el reporte básico que nos ayuda a comprender la realidad y el entorno de la empresa.

Figura 2

Equilibrio Estado de Situación Financiera



Fuente: Elaboración Propia

Según Hortiz (2011), primero debes leer los números a través de una lectura diagnóstica; no hay que calcular porcentajes o variaciones de inmediato. Un profesional experimentado, antes de aplicar fórmulas, hace una lectura rápida de los estados financieros para formarse una primera impresión. Es lo que en la práctica se llama "lectura diagnóstica". Observa los valores absolutos: ¿Hay cuentas con saldos muy altos que llaman la atención? ¿Hay cuentas que en el año anterior existían y este año desaparecieron? ¿Hay cuentas negativas donde no debería haberlas?

Consejo profesional: Antes de abrir una hoja de cálculo, tómate tres minutos para leer los estados financieros como si fueran una historia. Los números no mienten, pero sí pueden confundir si no los lees con contexto. Un aumento del 70% en las cuentas por cobrar puede ser una buena noticia (una mayor cantidad de ventas a crédito) o una mala noticia (problemas de cobranza). Solo el contexto te dirá cuál es.

En el análisis vertical, el denominador importa tanto como el numerador. Verifica siempre qué estás usando como base:

- En el Estado de Situación Financiera: el total de activos es la base para las cuentas del lado del activo, y también las cuentas del lado del financiamiento (Pasivo y Patrimonio).
- En el Estado de Resultados: las ventas netas son la base. Nunca uses ventas brutas si existen devoluciones y descuentos significativos como se observa en la Figura 3.
- En el análisis horizontal: el año más antiguo es siempre el año base. Si tienes tres períodos, el análisis se hace contra el primer año, no contra el año inmediato anterior, a menos que el ejercicio lo especifique.

Figura 3
Cuentas Base: Análisis Vertical



Fuente: Elaboración Propia

Debes organizar tu análisis financiero de lo general a lo particular (Merchán, 2015). Un error muy común en los ejercicios es analizar cuenta por cuenta sin una visión de conjunto. La secuencia correcta es:

- Primero los grandes bloques: activo corriente vs. activo no corriente, pasivo corriente vs. pasivo no corriente, ingresos vs. costos vs. gastos.
- Luego las cuentas que más peso tienen: las que representan más del 10% del total merecen atención prioritaria.

- Finalmente, las variaciones más significativas: en el análisis horizontal, las variaciones relativas superiores al 20% o 30% son señales que siempre merecen explicación.

Regla de oro: Una variación del 500% en una cuenta que representa el 0,2% del activo total no es tan relevante como una variación del 15% en una cuenta que representa el 40% del activo. Aprende a distinguir magnitud de porcentaje.

5.2 Diagnostico financiero de los resultados obtenidos

Ya tienes los porcentajes y las variaciones de los estados financieros. Ahora viene la parte más importante y también la más difícil: interpretar. Este es el punto donde muchos estudiantes fallan, no porque no sepan calcular, sino porque no saben qué hacer con los resultados.

Figura 4

El proceso de análisis financiero



Fuente: Elaboración Propia

La interpretación no es describir los números, es explicarlos. Este es el error más frecuente y costoso al momento de realizar un [diagnóstico financiero](#). Existe una diferencia fundamental entre estos dos enunciados:

"Las cuentas por cobrar representan el 35% del activo total y aumentaron un 42% respecto al año anterior."

"La concentración del 35% del activo en cuentas por cobrar, combinada con un crecimiento del 42%, sugiere que la empresa está ampliando sus ventas a crédito a un ritmo que supera su capacidad de cobro, lo que representa un riesgo de liquidez a corto plazo y puede estar financiando a sus clientes con recursos que ella misma necesita."

El primero es una descripción. El segundo es una interpretación. El análisis financiero profesional siempre busca el segundo nivel. Cuando presentes tus resultados, nunca te quedes en el "qué" sin pasar al "por qué" y al "qué implica".

Una de las principales dudas que se tiene al realizar un análisis financiero es: ¿En qué me concentro? ¿Cuáles son las señales que más importan? No todas las cuentas merecen el mismo nivel de atención, tanto en el Estado de Situación Financiera como en el Estado de Resultados.

Tabla 2

Estado de Situación Financiera

ACTIVOS	PASIVO Y PATRIMONIO
<i>Activos Corrientes</i>	<i>Pasivos Corrientes</i>
	<i>Pasivos No Corrientes</i>
<i>Activos No Corrientes</i>	<i>Total Pasivo</i>
	<i>Patrimonio</i>
<i>Total Activos</i>	<i>Total Pasivo y Patrimonio</i>

Fuente: Elaboración Propia

Con años de práctica profesional, se aprende a identificar rápidamente las señales de alerta y las señales positivas. Aquí van las más importantes:

Señales de alerta en el Estado de Situación Financiera:

- Cuentas por cobrar que crecen más rápido que las ventas: indica posibles problemas de cobranza o políticas de crédito muy flexibles y suaves.
- Inventarios con crecimiento sostenido sin aumento de ventas: puede reflejar mercancía que no se vende, obsolescencia o mala gestión de compras.

- 
- Pasivos corrientes creciendo más rápido que los activos corrientes: deterioro de la liquidez a corto plazo, una de las señales más preocupantes para cualquier empresa.
 - Patrimonio que decrece o se mantiene estancado mientras los pasivos crecen: la empresa se está endeudando para financiar operaciones, lo cual es sostenible hasta cierto límite.

Señales de alerta en el Estado de Resultados:

- Costo de ventas que crece más rápido que los ingresos: el margen bruto se está erosionando, lo cual afecta directamente la rentabilidad.
- Gastos operativos en expansión sin crecimiento proporcional en ventas: la estructura de costos se vuelve ineficiente.
- Gastos financieros que representan un porcentaje creciente de las ventas: la empresa está pagando cada vez más por su deuda, señal de sobreendeudamiento.
- Utilidad neta que cae, aunque las ventas suban: el crecimiento en ingresos no se está traduciendo en rentabilidad; hay un problema en la estructura de costos o en los gastos.

Tan importante como saber qué hacer es saber qué evitar. Estas son las prácticas que restan credibilidad a cualquier análisis y tienes que evitarlas:

- No analices cuentas aisladas. Una cuenta por cobrar alta no significa nada por sí sola; debe relacionarse con las ventas, con el plazo promedio de cobro, con la política crediticia de la empresa.
 - No confundas síntomas con problemas. El aumento del endeudamiento es un síntoma; el problema puede ser baja rentabilidad, mala [gestión del capital de trabajo](#) o una inversión mal planificada. Identifica la causa raíz.
 - No emitas juicios sin respaldo. Frases como "la empresa va mal" o "todo está bien" no tienen valor sin datos concretos que las sustenten. Cada conclusión debe poder rastrearse hasta un número específico.
 - No olvides el contexto sectorial. En el sector bancario, por ejemplo, tener un alto nivel de pasivos es completamente normal. En una empresa industrial, puede ser alarmante. El sector define los parámetros de lo que es aceptable, lo cual va de la mano con el reporte básico.
- 

- 
- No presentes el diagnóstico como una lista de datos o frases. El informe final debe tener coherencia narrativa: problema central, evidencia, implicaciones, recomendación.

En la práctica profesional, el análisis vertical y horizontal no se hace como un ejercicio académico. Se hace porque alguien necesita tomar una decisión. Esa persona puede ser:

- Un gerente financiero que necesita saber si la empresa puede asumir nueva deuda, a corto o a largo plazo.
- Un inversionista que evalúa si vale la pena poner su capital en esa empresa (Amat. 2005).
- Un banco que debe decidir si otorga un crédito y en qué condiciones. Es decir, establecer si la empresa es sujeto de crédito.
- Un auditor interno o externo que busca inconsistencias o movimientos inusuales.
- Un consultor financiero contratado para mejorar la rentabilidad o la liquidez.

En todos estos casos, el análisis sirve como punto de partida, no como conclusión. Lo que tu análisis produce son hipótesis que luego se confirman o descartan con información adicional: entrevistas a la gerencia, visitas a planta, revisión de contratos, análisis del mercado. Entender esto cambia completamente la perspectiva con la que estudias la herramienta, por lo que se vuelve fundamental conocer varios aspectos de la empresa algunos de los cuales están incluidos en el reporte básico.

Una buena conclusión de análisis financiero no tiene más de un párrafo, pero dice todo lo esencial. Debe responder tres preguntas de forma clara y directa:

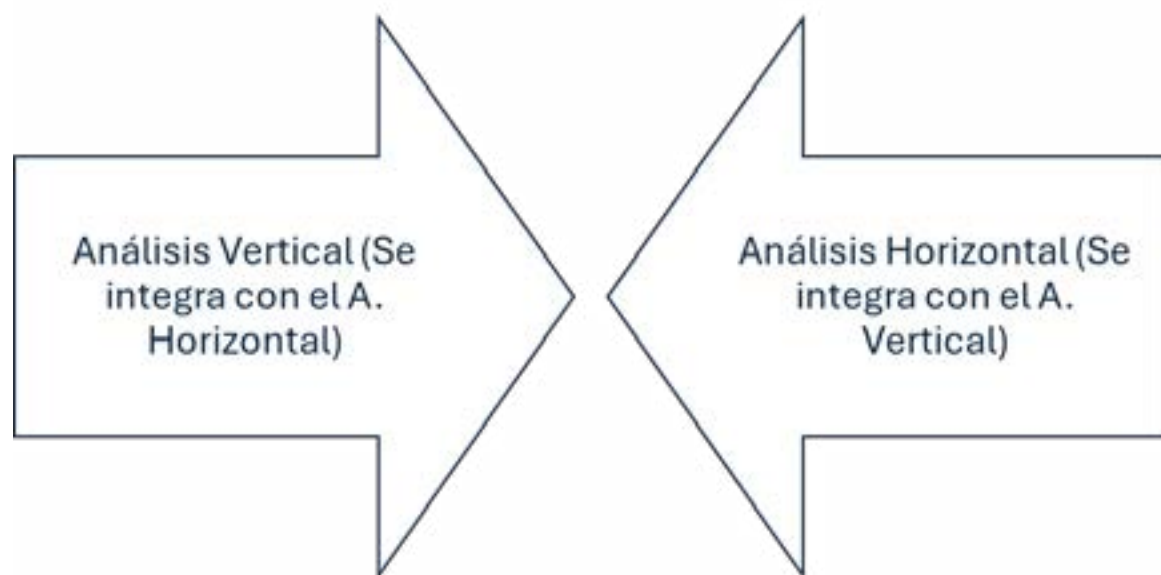
- ¿Cuál es la situación general de la empresa?: mejor, peor o estable respecto al período anterior, y con qué fundamento.
 - ¿Cuál es el problema más crítico o la fortaleza más importante?: el análisis no puede terminar con diez problemas de igual relevancia; debe priorizar.
 - ¿Qué se recomienda?: al menos una acción concreta que se deriva directamente de los hallazgos del análisis.
- 

Ejemplo de conclusión: "La empresa muestra crecimiento en ventas del 18%, pero su rentabilidad neta cayó del 9% al 5% debido a un aumento desproporcionado en los gastos operativos y financieros. Adicionalmente, el 42% de su activo está concentrado en cuentas por cobrar con una tendencia creciente, lo que compromete su liquidez a corto plazo. Se recomienda priorizar una revisión de la política de crédito y una auditoría de los gastos operativos antes de planificar cualquier expansión."

La integración del análisis horizontal y vertical, la suma de las partes: El verdadero valor del análisis financiero se obtiene cuando se combina el análisis vertical con el horizontal de manera simultánea. Ninguno de los dos, por separado, te da la imagen completa. El análisis vertical te dice cómo está compuesta la empresa hoy. El análisis horizontal te dice cómo ha cambiado en el tiempo. Juntos te permiten detectar algo que ninguno puede mostrar solo: si un problema es estructural o coyuntural.

Figura 5

Integración Análisis Vertical y Horizontal



Fuente: Elaboración Propia



Por ejemplo, si las cuentas por cobrar representan el 40% del activo (análisis vertical) y ese porcentaje ha subido desde el 22% hace dos años (análisis horizontal combinado), estás frente a un cambio estructural en la forma en que la empresa genera y cobra sus ingresos. Eso no es un dato menor; es una transformación del modelo de negocio que merece atención inmediata.

Esta capacidad de cruzar ambas herramientas es lo que distingue a un analista competente de uno que solo sabe aplicar fórmulas. Y es, en última instancia, la razón por la que el análisis financiero sigue siendo una de las habilidades más valoradas en el mundo empresarial, independientemente del tamaño de la empresa o del sector en el que se trabaje.





RE FE REN CIAS

GRADO / POSGRADO / TECNOLOGÍAS

Amat, O. (2005). “Análisis Económico Financiero”. Gestión 2000.

Hortiz, H. (2011). “Análisis Financiero Aplicado y Principios de Administración Financiera”. Universidad Externado de Colombia.

Merchán, M. (2015). La gestión financiera en las pequeñas y medianas empresas. Editorial Ecuador.

Sanchez, L. (2023). “Construcción del Diagnóstico Financiero”. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=EcyxwtuucI0>.

Serna, Y. (2025). “Administración y Gestión del Capital de Trabajo”. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=FtAo9svyfPE>.



síguenos en:



www.pucevirtual.puce.edu.ec