

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR – MATRIZ  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES**

**TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE  
MAGISTER EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA MENCIÓN EN  
RIESGOS OPERATIVOS Y FINANCIEROS**

**PROPUESTA DE ANÁLISIS FINANCIERO A LA EMPRESA TIPPYTEA CON LA  
UTILIZACIÓN DE TABLEROS EN “POWER BI”**

**TERESA DEL CARMEN GODOY FLORES**

**DIRECTOR: MGTR. IDRIÁN ESTRELLA SILVA**

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: NUEVAS TECNOLOGÍAS Y DATA ANALYTICS**

**QUITO, OCTUBRE, 2023**

**DIRECTOR:**

Mgtr. Idrián Estrella Silva

**LECTORES:**

Mgtr. Myrian Rubio

Mgtr. Paulina Mancheno

## **DEDICATORIA**

A mi amada familia, mi esposo Javier, quién es mi compañero de vida, que me apoya diariamente y me impulsa a prepararme y a ser mejor. A mis hijos Sebastián y Samantha, quienes son mi motor, que con sus abrazos, sus palabras y sus ocurrencias me permiten crecer, seguir adelante y siempre intentar ser un buen ejemplo para ellos.

A mis padres Antonio y Teresa, quienes son un ejemplo de valentía y coraje, ellos me han enseñado a ser independiente y responsable y que a pesar de su edad siempre están dispuestos a apoyarme a mí y a mis hijos. A mis hermanos que siempre están presentes y dispuestos a apoyarme.

## **AGRADECIMIENTOS**

A Dios que me cuida diariamente.

A mi familia: esposo, hijos y padres, ya que durante el tiempo de mis estudios y de este proyecto los puse en un segundo plano.

Al Ing. Guillermo Jarrín que me brindó la posibilidad de realizar esta investigación para su compañía.

A mi director de tesis el Mgrt. Ing. CPA Idrián Estrella Silva que me ha brindado su valioso apoyo para terminar este proyecto de investigación.

A mis docentes de la Maestría de Contabilidad y Auditoría mención en Riesgos Operativos y Financieros que transmitieron sus conocimientos y contribuyeron para mi crecimiento personal y profesional.

## **RESUMEN EJECUTIVO**

Actualmente la administración de negocios debe apoyarse en el acceso y mantenimiento de nuevas tecnologías, por esto la presente investigación tiene como objetivo principal definir indicadores financieros y “KPI’s” aplicables a la empresa Tippytea que garanticen la toma de decisiones fiables y oportunas y reflejarlos en la herramienta de Business Intelligence “Power BI”. Para dar cumplimiento a este objetivo se ha plasmado la parte teórica de análisis financiero, KPI’s y herramientas de Inteligencia de Negocios, que sirvan de base para realizar la propuesta de los modelos que le permitan a la compañía disponer de información de manera ágil a la compañía.

Tippytea Cía. Ltda., que es un emprendimiento ecuatoriano que inició sus operaciones en el año 2013, y que comercializa Té en diferentes presentaciones y desea difundir la cultura del Té en nuestro país. En este año cumple 10 años de trayectoria y para continuar brindando su excelente producto está en constante búsqueda de mejorar sus procesos. En esta propuesta se establecen tableros que resumen información de los Estados Financieros, con los detalles de los análisis financieros efectuados, el establecimiento de KPI’s, la evolución de ventas, el uso de flujo de efectivo.

## ÍNDICE GENERAL

DEDICATORIA .....	2
AGRADECIMIENTOS .....	3
RESUMEN EJECUTIVO .....	4
ÍNDICE GENERAL .....	5
ÍNDICE DE FIGURAS .....	8
ÍNDICE DE TABLAS .....	14
INTRODUCCIÓN .....	15
1. DIAGNÓSTICO DE LA EMPRESA Y DEL PROBLEMA DE ESTUDIO .....	16
1.1 Descripción del negocio .....	16
1.1.1 Misión y visión de Tippytea .....	17
1.1.2 Portafolio de Productos.....	17
1.1.3 Compromiso con responsabilidad ambiental .....	19
1.1.4 Compromiso con los Objetivos de Desarrollo Sostenible .....	20
1.1.5 Proceso de producción .....	23
1.1.6 Puntos de Venta .....	26
1.1.7 Modelo CANVAS.....	27
1.2 Procedimientos financieros actuales .....	29
1.3 Descripción del problema .....	30
1.4 Identificación de oportunidades de mejora .....	32
2. DISEÑO METODOLÓGICO.....	34
2.1 Campo o universo de la investigación .....	34
2.2 Tipo de estudio.....	34
2.3 Método de la investigación .....	34

2.4	Técnicas e instrumentos para la recolección de datos.....	34
3.	ANÁLISIS FINANCIERO.....	36
3.1	Definición.....	36
3.2	Técnicas de Análisis Financiero: .....	36
3.2.1	Análisis horizontal .....	37
3.2.2	Análisis vertical .....	37
3.2.3	Análisis de razones financieras.....	38
3.2.4	Clasificación de los indicadores financieros.....	38
3.2.5	Otros indicadores .....	43
3.2.6	Evaluación de Desempeño.....	45
3.3	Key Performance Indicator (KPI ) "Key Performance Indicators".....	47
3.3.1	Indicadores relacionados con el manejo de reprocesos , desperdicios y humedad.....	48
3.4	Business Intelligence.....	49
3.5	Power BI.....	51
4.	TABLEROS DE ANÁLISIS FINANCIERO PARA LA EMPRESA TIPPYTEA.....	55
4.1	Generación de Información.....	55
4.2	Elaboración de Tableros.....	55
4.2.1	Resumen Patrimonial.....	55
4.2.2	Resumen Operativo.....	58
4.2.3	Análisis Horizontal .....	60
4.2.4	Análisis Vertical .....	65
4.2.5	Composición de estados financieros.....	70
4.2.6	Indicadores Financieros .....	70
5.	TABLEROS DE KPI'S PARA EMPRESA TIPPYTEA .....	84

5.1	Principales KPI'S .....	84
5.2	KPI's Ingresos .....	96
5.2.1	Tablero de Reporte de Ventas.....	96
5.2.2	Tablero de Reporte de Ventas por Sucursal.....	106
5.2.3	Tablero de Principales Clientes .....	108
5.2.4	Tablero de Proyección de Ventas .....	112
5.2.5	Visualización en Power BI .....	115
5.2.6	Implementación de tableros en Tippytea .....	117
6.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	119
6.1	CONCLUSIONES .....	119
6.2	RECOMENDACIONES .....	120
7.	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	121
8.	ANEXOS .....	124

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1.</b> Noticia reconocimiento por la ONU .....	21
<b>Figura 2.</b> Objetivos de Desarrollo Sostenible .....	22
<b>Figura 3.</b> Objetivos de Desarrollo Sostenible de Tippytea .....	22
<b>Figura 4.</b> Flujo producción de Té .....	23
<b>Figura 5.</b> Empaque piramidal .....	24
<b>Figura 6.</b> Presentación de cartón vertical de Tippytea.....	24
<b>Figura 7.</b> Presentación de tubo de aluminio Tippytea .....	25
<b>Figura 8.</b> Presentación de caja horizontal Tippytea.....	25
<b>Figura 9.</b> Presentación en botella Tippytea.....	25
<b>Figura 10.</b> Centro Comercial Mall el Jardín .....	26
<b>Figura 11.</b> Local Paseo San Francisco.....	26
<b>Figura 12.</b> Modelo CANVAS .....	27
<b>Figura 13.</b> Modelo de Canvas Tippytea.....	29
<b>Figura 14.</b> Actividades de apoyo. ....	33
<b>Figura 15.</b> Figura Modelo Dupont de Evaluación de Desempeño.....	45
<b>Figura 16.</b> Sistema de análisis Dupont modificado para ROE .....	46
<b>Figura 17.</b> Cuadrante mágico de Gartner para Análisis y Plataforma de Negocios .....	52
<b>Figura 18.</b> Resumen Patrimonial Tippytea años 2020, 2021, 2022 y primer semestre 2023 .....	56
<b>Figura 19.</b> Variación Anual de Activos períodos: 2021, 2022 y primer semestre 2023.....	57
<b>Figura 20.</b> Variación Anual de Pasivos períodos: 2021, 2022 y primer semestre 2023.....	57
<b>Figura 21.</b> Variación Anual de Patrimonio períodos: 2021, 2022 y primer semestre 2023 .....	58
<b>Figura 22.</b> Resumen operativo Tippytea años 2020, 2021, 2022 y primer semestre 2023..	58
<b>Figura 23.</b> Resumen operativo Tippytea primer semestre 2023 .....	59
<b>Figura 24.</b> Variación de Ingresos años 2021, 2022 y primer semestre 2023.....	59
<b>Figura 25.</b> Variación de costo de ventas Tippytea años 2021, 2022 y primer semestre 2023 .....	60

<b>Figura 26.</b> Variaciones principales de los principales gastos años 2021, 2022 y primer semestre 2023 .....	60
<b>Figura 27.</b> Análisis Horizontal Estado de Situación Financiera Tippytea años 2021, 2022 y primer semestre 2023.....	61
<b>Figura 28.</b> Variación análisis horizontal elementos de Estado de Situación Financiera Tippytea años 2021, 2022 y primer semestre 2023. ....	62
<b>Figura 29.</b> Análisis horizontal del Estado de Resultados Tippytea años 2021, 2022 y primer semestre 2023 .....	63
<b>Figura 30.</b> Variaciones del Análisis Horizontal del Estado de resultados años 2021, 2022 y primer semestre del 2023.....	64
<b>Figura 31.</b> Análisis vertical Estado de Situación Financiera Tippytea años 2020, 2021, 2022 y primer semestre de 2023 .....	65
<b>Figura 32.</b> Análisis vertical Activos Tippytea años 2020, 2021, 2022 y primer semestre de 2023 .....	66
<b>Figura 33.</b> Análisis vertical Pasivo Tippytea años 2020, 2021, 2022 y primer semestre de 2023 .....	66
<b>Figura 34.</b> Análisis Vertical Patrimonio Tippytea años 2020, 2021, 2022 y primer semestre de 2023.....	67
<b>Figura 35.</b> Análisis vertical Ingresos Tippytea años 2020, 2021, 2022 y primer semestre de 2023 .....	68
<b>Figura 36.</b> Análisis vertical Gastos Tippytea años 2020, 2021, 2022 y primer semestre de 2023 .....	68
<b>Figura 37.</b> Participación de costos en relación a los ingresos Tippytea años 2020, 2021, 2022 y primer semestre de 2023.....	69
<b>Figura 38.</b> Relación de gastos respecto a los ingresos Tippytea años 2020, 2021, 2022 y primer semestre de 2023 .....	69
<b>Figura 39.</b> Esquema de árbol de los Estados Financieros de Tippytea del primer semestre de 2023 .....	70
<b>Figura 40.</b> Razones de liquidez Tippytea años 2020, 2021, 2022 y primer semestre de 2023 .....	71
<b>Figura 41.</b> Razón Corriente Tippytea años 2020, 2021, 2022 y primer semestre de 2023..	71

<b>Figura 42.</b> Prueba ácida Tippytea años 2020, 2021, 2022 y primer semestre de 2023 .....	72
<b>Figura 43.</b> Capital de trabajo Tippytea años 2020, 2021, 2022 y primer semestre de 2023	72
<b>Figura 44.</b> Capital de Trabajo Neto Operativo Tippytea años 2020, 2021, 2022 y primer semestre de 2023.....	73
<b>Figura 45.</b> Período de Cobranzas Tippytea años 2020, 2021, 2022 y primer semestre de 2023 .....	73
<b>Figura 46.</b> Días de venta de Inventario Tippytea años 2020, 2021, 2022 y primer semestre de 2023.....	74
<b>Figura 47.</b> Razones de Endeudamiento Tippytea años 2020, 2021, 2022 y primer semestre de 2023.....	75
<b>Figura 48.</b> Razón de Endeudamiento Tippytea años 2020, 2021, 2022 y primer semestre de 2023 .....	75
<b>Figura 49.</b> Apalancamiento Tippytea años 2020, 2021, 2022 y primer semestre de 2023..	76
<b>Figura 50.</b> Cobertura de intereses Tippytea años 2020, 2021, 2022 y primer semestre de 2023 .....	76
<b>Figura 51.</b> Razones de operación Tippytea años 2020, 2021, 2022 y primer semestre de 2023 .....	77
<b>Figura 52.</b> Rotación Cuentas por Cobrar Tippytea años 2020, 2021, 2022 y primer semestre de 2023.....	77
<b>Figura 53.</b> Período Promedio de Cobro Tippytea años 2020, 2021, 2022 y primer semestre de 2023.....	78
<b>Figura. 54.</b> Rotación de Cuentas por Pagar Tippytea años 2020, 2021, 2022 y primer semestre de 2023.....	78
<b>Figura 55.</b> Período Promedio de Pago Tippytea años 2020, 2021, 2022 y primer semestre de 2023 .....	79
<b>Figura 56.</b> Razones de rentabilidad Tippytea años 2020, 2021, 2022 y primer semestre de 2023 .....	79
<b>Figura 57.</b> Margen Bruto Tippytea años 2020, 2021, 2022 y primer semestre de 2023 .....	80
<b>Figura 58.</b> Margen Operacional Tippytea años 2020, 2021, 2022 y primer semestre de 2023 .....	80
<b>Figura 59.</b> Margen Neto Tippytea años 2020, 2021, 2022 y primer semestre de 2023.....	81

<b>Figura 60.</b> Rentabilidad del Activo Tippytea años 2020, 2021, 2022 y primer semestre de 2023 .....	81
<b>Figura 61.</b> Rentabilidad del Patrimonio Tippytea años 2020, 2021, 2022 y primer semestre de 2023.....	82
<b>Figura 62.</b> Indicadores Ebitda y Ebit Tippytea años 2020, 2021, 2022 y primer semestre 2023 .....	82
<b>Figura 63.</b> EBITDA Tippytea años 2020, 2021, 2022 y primer semestre de 2023 .....	83
<b>Figura 64.</b> EBIT Tippytea años 2020, 2021, 2022 y primer semestre de 2023 .....	83
<b>Figura 65.</b> KPI'S Patrimonio y Operaciones Tippytea primer semestre año 2023 .....	84
<b>Figura 66.</b> KPI'S Activo Tippytea primer semestre 2023 .....	85
<b>Figura 67.</b> KPI'S Pasivo Tippytea primer semestre 2023 .....	86
<b>Figura 68.</b> KPI'S Patrimonio Tippytea primer semestre 2023 .....	86
<b>Figura 69.</b> KPI'S Ingresos Tippytea primer semestre 2023 .....	87
<b>Figura 70.</b> KPI'S Costo Tippytea primer semestre 2023.....	88
<b>Figura 71.</b> KPI'S Gasto Tippytea primer semestre 2023.....	88
<b>Figura 72.</b> Filtros por períodos .....	89
<b>Figura 73.</b> KPI'S Patrimonio y Operaciones Tippytea año 2022 .....	89
<b>Figura 74.</b> KPI'S Patrimonio y Operaciones Tippytea año 2021 .....	90
<b>Figura 75.</b> Flujo de efectivo Tippytea primer semestre de 2023 .....	91
<b>Figura 76.</b> Flujo Efectivo Tippytea primer semestre de 2023 .....	91
<b>Figura 77.</b> Evolución del Flujo Efectivo Tippytea desde el año 2020 al primer semestre de 2023 .....	92
<b>Figura 78.</b> Evolución Flujo de Efectivo Operacional Tippytea primer semestre de 2023 comparado con el período anterior .....	92
<b>Figura 79.</b> Evolución Flujo de Efectivo Inversión Tippytea primer semestre de 2023 comparado con el período anterior. ....	93
<b>Figura 80.</b> Evolución Flujo de Efectivo Financiamiento Tippytea primer semestre de 2023 comparado con el período anterior. ....	93
<b>Figura 81.</b> Evolución Flujo de Efectivo Interés Tippytea primer semestre de 2023 comparado con el período anterior. ....	94

<b>Figura 82.</b> Evolución Flujo de Efectivo Impuestos Tippytea primer semestre de 2023 comparado con el período anterior. ....	94
<b>Figura 83.</b> Filtros por períodos .....	95
<b>Figura 84.</b> Evolución Flujo de Efectivo Tippytea año 2022 comparado con el período anterior.....	95
<b>Figura 85.</b> Evolución Flujo de Efectivo Tippytea año 2021 comparado con el período anterior.....	96
<b>Figura 86.</b> Reporte de Ventas años 2021, 2022, Enero a Junio 2023 .....	97
<b>Figura 87.</b> Filtros de segmentación de la información por los años 2021 al 2023 .....	97
<b>Figura 88.</b> Información de las ventas totales Tippytea del año 2021 .....	97
<b>Figura 89.</b> Información de las ventas totales del año 2022.....	98
<b>Figura 90.</b> Información de las ventas totales del primer semestre 2023.....	98
<b>Figura 91.</b> Información de las Ventas por sucursal del año 2021.....	98
<b>Figura 92.</b> Información de las Ventas por sucursal del año 2022.....	99
<b>Figura 93.</b> Información de las Ventas por sucursal de Enero a Junio 2023.....	99
<b>Figura 94.</b> Información distribución de ventas por sucursal del año 2021 .....	100
<b>Figura 95.</b> Información distribución de ventas por sucursal del año 2022.....	100
<b>Figura 96.</b> Información distribución de ventas por sucursal de Enero a Junio 2023.....	101
<b>Figura 97.</b> Ventas mensuales del año 2021 .....	101
<b>Figura 98.</b> Ventas mensuales del año 2022 .....	102
<b>Figura 99.</b> Ventas mensuales de Enero a Junio 2023 .....	102
<b>Figura 100.</b> Ventas diarias del año 2021 .....	103
<b>Figura 101.</b> Ventas diarias del año 2022 .....	103
<b>Figura 102.</b> Ventas diarias de Enero a Junio 2023 .....	104
<b>Figura 103.</b> Ventas Trimestrales del año 2021 .....	104
<b>Figura 104.</b> Ventas Trimestrales del año 2022 .....	105
<b>Figura 105.</b> Ventas trimestrales de Enero a Junio 2023 .....	105
<b>Figura 106.</b> Ventas mensuales años 2021, 2022 y primer semestre 2023 .....	106
<b>Figura 107.</b> Información de ventas por locales comerciales períodos: 2021, 2022 y enero a junio 2023. ....	106
<b>Figura 108.</b> Segmentación por períodos y por puntos de venta.....	107

<b>Figura 109.</b> Comparativo de ventas diarias acumuladas desde 2021 a junio 2023 por los locales en los centros comerciales .....	107
<b>Figura 110.</b> Detalle de ventas mensuales desde 2021 a junio 2023 por los locales en los centros comerciales.....	108
<b>Figura 111.</b> Detalle principales clientes por monto de ventas desde 2021 a junio 2023 ...	108
<b>Figura 112.</b> Filtro de segmentación de los principales 10 clientes desde 2021 a junio 2023 .....	109
<b>Figura 113.</b> Detalle principales clientes por monto de ventas desde 2021 a junio 2023 ...	109
<b>Figura 114.</b> Detalle principales clientes por monto de ventas desde 2021 a junio 2023 ...	110
<b>Figura 115.</b> Formato condicional aplicada a la tabla de principales cliente de 2021 a junio 2023 .....	110
<b>Figura 116.</b> Detalle principales clientes por monto de ventas desde 2021 a junio 2023 ...	111
<b>Figura 117.</b> Detalle principales clientes por monto de ventas desde 2021 .....	111
<b>Figura 118.</b> Detalle principales clientes por monto de ventas 2022 .....	112
<b>Figura 119.</b> Detalle principales clientes por monto de ventas desde 2021 a junio 2023 ...	112
<b>Figura 120.</b> Detalle de ventas de enero 2021 a junio 2023 y proyección de ventas desde julio 2023 a julio 2024 .....	113
<b>Figura 121.</b> Opciones de previsión para proyección de ventas.....	114
<b>Figura 122.</b> Detalle cifras de proyecciones ventas 12 meses.....	114
<b>Figura 123.</b> Visualización en celular distribución de ventas por sucursal primer semestre 2023 .....	116

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1.</b> Esquema de Recolección de datos .....	35
<b>Tabla 2.</b> Indicadores de flujo de caja .....	44
<b>Tabla 3.</b> Costos implementación de Power BI.....	118
<b>Tabla 4.</b> Periodicidad de Actualización de Tableros en Power BI .....	118

## INTRODUCCIÓN

Generalmente los emprendimientos van creciendo en sus procesos y prestan mucha atención a los procesos operativos, pero no necesariamente brindan la importancia necesaria a la información financiera, por lo que únicamente cuando existen problemas de liquidez revisan las cifras financieras. Debido a este problema se plantea en el presente proyecto un análisis financiero a través de la herramienta de Inteligencia de Negocios de “Power BI”, que permita verificar de manera simplificada la situación de la compañía y de la evolución que la misma ha tenido a lo largo del tiempo.

El proyecto ha sido desarrollado en capítulos que buscan establecer el tipo de negocio que se está analizando y cuál es el entorno en el que se está desarrollando; en el segundo capítulo se establece los principales conceptos de los temas de estudio, que corresponden al análisis financiero, indicadores financieros, KPI's, beneficios de la utilización de herramientas de inteligencia de negocios y en base a esto se elaboran los siguientes capítulos que consisten en la propuesta de establecimiento de tableros con la información de Tippytea, que permitan a la administración del negocio disponer de un análisis financiero detallado, con la implementación de KPI's que le permitan tomar decisiones adecuadas y oportunas.

De esta manera se logra cumplir el objetivo planteado en esta investigación, que tiene un enfoque cuantitativo que utiliza la recolección de datos con medición numérica para identificar los indicadores financieros y KPI's que permitan dar respuesta al problema de investigación. La estrategia empleada en la investigación es el estudio de caso con un horizonte temporal transversal, ya que se enfoca en un determinado tiempo.

## **1. DIAGNÓSTICO DE LA EMPRESA Y DEL PROBLEMA DE ESTUDIO**

### **1.1 Descripción del negocio**

Tippytea Cía. Ltda., en adelante Tippytea, es un emprendimiento ecuatoriano que inicia en el año 2008 cómo un proyecto encabezado por el Sr. Guillermo Jarrin, quién creó la marca que se cristaliza en el año 2013, año en el que inició sus operaciones, cuya finalidad es dar a conocer la cultura del té en el Ecuador. La compañía fabrica y comercializa té de calidad con productos ecuatorianos, impulsando el desarrollo social de comunidades ecuatorianas y con responsabilidad ambiental.

Guillermo Jarrin señala que Tippytea es una denominación técnica de cosecha y de cata que en inglés quiere decir que es una cosecha fina que contiene muchos brotes (hojas jóvenes). Es una cosecha de alta gama.

Tippytea se estableció bajo leyes ecuatorianas el 12 de octubre de 2016; su actividad principal es la fabricación de productos alimenticios a partir de un solo componente como frutas, legumbres y hortalizas. La compañía desarrolla sus actividades en la ciudad de Quito. El capital es nacional y sus marcas no se encuentran patentadas.

El objeto social que consta en la escritura de la compañía consiste en:

- a. Realizar actividades de producción, fabricación y comercialización de tes, infusiones, bebidas aromáticas, entre otro tipo de bebidas no alcohólicas.
- b. Comprar, vender, permutar, canjear, importar, exportar, comercializar y negociar frutas, plantas, flores, saborizantes, preservantes, insumos, entre otros productos y mercaderías.
- c. Establecer locales comerciales, restaurante, cafeterías, bares, entre otros, para ofertar y vender bebidas y alimentos, sean locales propios, arrendados, concesionados o bajo cualquier modalidad.

- d. Comprar, vender, permutar, canjear, arrendar, concesionar bienes o derechos, de cualquier tipo.

#### *1.1.1 Misión y visión de Tippytea*

- Misión: Ofrecer armonía, cultura y responsabilidad social a través de tés cosechados a mano.
- Visión: Ser líder en el mercado internacional de tés orgánicos, cosechados a mano y socialmente responsable.

#### *1.1.2 Portafolio de Productos*

La compañía ofrece un diverso portafolio de tés naturales de alta gama:

##### **Té en hebras:**

- Agua de azares
- English breakfast black tea
- Black peach
- Flores de manzanilla
- Mix frutal
- Tropical fruit
- Guayusa
- Chocolate mint

##### **Vainilla Chai**

##### **Té embotellado**

- Jamaica & Berries – Happiness 300ml
- Lemon Ginger – Defense 300ml
- Té Blanco & Rosas – Wellness 300ml
- Rooibos & Mango – Relax 300ml

##### **Filtros piramidales**

- Cosmic Blend Tea Pyramid Bags
- Berry Berry Tea Pyramid Bag

- Earl Grey Té negro Tea Pyramid Bag
- Lemon Ginger Tea Pyramid Bag
- Chamomile Lavander & Roses Tea Pyramid Bag
- Green Tea Organic Tea Pyramid Bag
- Strawberry Green Tea Pyramid Bag

La materia prima para la preparación de infusiones se obtiene gracias a agricultores ecuatorianos principalmente de Cotacachi, Cayambe, Tena y Loja. Existen materiales que también se importan de países asiáticos. Las categorías de productos se encuentran en el Anexo 1 y se resumen a continuación:

- Accesorios para Té, dentro de estas se encuentran jarros en diferentes modelos para té, teteras, infusores.
- Té al granel, dentro de estos están; agua de azahares, black guayusa, bery bery, black mango.
- Tés empacados:
- Té en bolsas piramidales
- Té a granel en paquetes de 50 gramos
- Té en sobres, paquetes de 20 bolsas de té

### **Regalos Tippytea**

#### **Combinaciones de té con teteras u otros artículos relacionados con el Té.**

- Té de origen
- Te puro que no tiene combinaciones
- Tés embotellados

Te preparado que se comercializa en botellas de vidrio con un peso de 300ml.

- Matcha. Es el té en polvo, se comercializa en envases de diferentes pesos.
- Colaboraciones

### *1.1.3 Compromiso con responsabilidad ambiental*

La compañía dispone de “Certified Corporation B”, que es una designación que una empresa cumple con altos estándares de rendimiento verificado, responsabilidad y transparencia en factores que van desde los beneficios de los empleados y las donaciones caritativas hasta las prácticas de la cadena de suministro y los materiales de entrada. Según el portal Bcorporation (B Lab, 2022) para haber obtenido esta certificación Tippytea efectuó los siguientes puntos:

- Demostrar un alto desempeño social y ambiental al lograr un puntaje de Evaluación de impacto B de 80 o más y aprobar la revisión de riesgos.
- Asumir un compromiso legal al cambiar su estructura de gobierno corporativo para rendir cuentas a todas las partes interesadas, no solo a los accionistas, y lograr el estado de corporación de beneficios si está disponible en su jurisdicción.
- Demostrar transparencia al permitir que la información sobre su desempeño medido con respecto a los estándares de B Lab esté disponible públicamente en su perfil de B Corp en el sitio web de B Lab.
- El proceso de recertificación de Tippytea se efectuó durante el año 2023, en esta certificación se presentaron mejoras y se completó todo el proceso de evaluación.

Mediante estos puntos se confirma que la compañía dispone de procesos responsables y se comercializan sus productos de forma justa.

El portal web de la compañía Tippytea (2021) menciona que, en la actualidad, contamos con un proyecto emocionante que busca integrar el uso y la preservación de la agrobiodiversidad. El objetivo principal de este proyecto es promover el manejo sostenible y la resiliencia de los agroecosistemas, al tiempo que se busca aumentar y mejorar el suministro de productos y servicios agrícolas. Además, se pretende contribuir a la seguridad alimentaria y reducir la pobreza en las zonas rurales.

Este proyecto ofrece a los pequeños agricultores la oportunidad de diversificar los productos cultivados en sus tierras, lo que resulta en una mayor producción y mejores ingresos económicos para ellos. Es una iniciativa que busca empoderar a los agricultores y brindarles

las herramientas necesarias para mejorar su situación económica y fortalecer sus comunidades.

Además, mediante enfoques agrícolas sustentables que promueven beneficios económicos y mejores condiciones laborales, Tippytea Blends ha introducido innovadores modelos económicos que facilitan la inclusión de diversas comunidades nativas. En estas comunidades, son las mujeres quienes se encargan de sembrar, cultivar, cosechar y suministrar una amplia gama de ingredientes tradicionales.

Al generar un ingreso adicional dentro de sus núcleos familiares, la mayoría de estas mujeres han logrado integrarse de manera efectiva a la dinámica económica de sus hogares. Esto ha brindado oportunidades para mejorar su situación económica y fortalecer su participación en la economía local.

#### *1.1.4 Compromiso con los Objetivos de Desarrollo Sostenible*

En el contexto de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo del año 2017 Tippytea Blends fue reconocida por la ONU entre los 10 mejores emprendimientos del mundo alineados al programa de apoyo de startups con metas enmarcados en los objetivos de desarrollo sostenible.

Esta información fue difundida por algunos diarios del país, tal como se muestra en la siguiente figura:



mana de Emprendimiento: Start-Ups For SDG's, donde se reunieron los 10 emprendimientos finalistas de diferentes partes del mundo que son un ejemplo de cómo alinearse a los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) en los que trabaja la ONU.

TippyTea Blends fue seleccionada entre los 10 mejores emprendimientos a nivel mundial.

**Figura 1.** Noticia reconocimiento por la ONU  
**Fuente:** (Diario expreso) 2017

La Asamblea General de las Naciones Unidas (2015) estableció los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), que son 17 objetivos globales que se muestran en el siguiente gráfico; estos objetivos se encuentran interconectados y fueron diseñados para ser un “plan para lograr un futuro mejor y más sostenible para todos.



**Figura 2.** Objetivos de Desarrollo Sostenible

**Fuente:** (UNESCO, 2022)

Tippytea se enmarca en cumplir lo establecido en los siguientes objetivos:



**Figura 3.** Objetivos de Desarrollo Sostenible de Tippytea

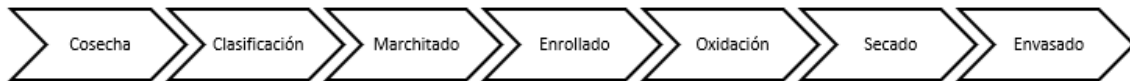
**Fuente:** Adaptado de (UNESCO, 2022)

### 1.1.5 Proceso de producción

El proceso de producción de té se resume a continuación:

- Cosecha: las comunidades recolectan de manera manual las hojas de las diferentes plantas hojas y flores que constituyen la materia prima del Té.
- Clasificación: dependiendo del tipo de té se clasifica.
- Marchitado: se reduce la humedad de los insumos para generar las características del sabor.
- Enrollado: permite romper las paredes celulares de las hojas y liberar aceites esenciales.
- Oxidación: corresponde a la fermentación que aumenta los nutrientes del Té.
- Secado: es el secado de las flores y hojas.
- Envasado: dependiendo de la presentación a comercializar se fracciona la materia prima.

A continuación, se resume el flujo demostrativo del proceso:



**Figura 4.** Flujo producción de Té

El proceso productivo de Té en Tippytea se describe a continuación:

1. Se adquiere la materia prima de las comunidades locales quienes a través de asociaciones comercializan las cosechas de sus parcelas, dicho material se receipta y almacena en la bodega ubicada en Cayambe.
2. Se clasifica el material a usarse por cada lote y la materia prima es enviada al local de Quito.
3. En la bodega de Quito se procede con la deshidratación de cada materia prima, esto se ejecuta con maquinaria especial que permite que se mantenga el nivel nutricional de cada uno de los insumos.
4. Una vez culminada la deshidratación se procede con la mezcla de los insumos para elaborar la variedad de producción que la empresa oferta.

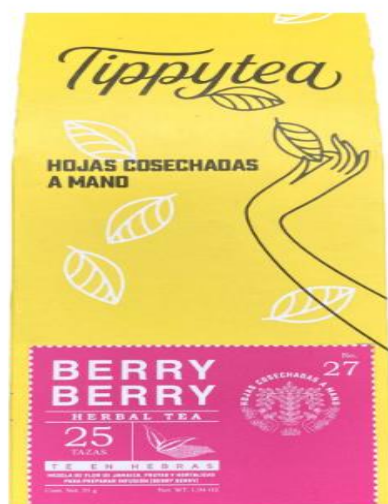
5. Una vez disponible los insumos se procede con el empaquetamiento en las diferentes presentaciones que ofrece la compañía. Una de las características de la compañía es disponer de las infusiones en una presentación piramidal y esto obedece a que las hojas y flores cosechadas manualmente requieren de un espacio más amplio, esto los hace únicos en el mercado.



**Figura 5.** Empaque piramidal

**Fuente:** TippyTea (2023)

Tippytea empaqueta sus productos en cajas y en cilindros de aluminio, todos los productos tienen su etiqueta respectiva, la marca y la información nutricional y las respectivas instrucciones de preparación. Adicionalmente, tiene un contrato de maquila para elaboración de Tés embotellados.



**Figura 6.** Presentación de cartón vertical de Tippytea

**Fuente:** TippyTea (2023)



**Figura 7.** Presentación de tubo de aluminio Tippytea  
**Fuente:** TippyTea (2023)



**Figura 8.** Presentación de caja horizontal Tippytea  
**Fuente:** TippyTea (2023)



**Figura 9.** Presentación en botella Tippytea  
**Fuente:** TippyTea (2023)

Los productos son almacenados hasta el despacho a los diferentes puntos de venta.

### 1.1.6 Puntos de Venta

Tippytea comercializa sus productos a través de canales virtuales y mantiene puntos de venta físicos en la ciudad de Quito en:

#### **Centro Comercial Mall El Jardín**



**Figura 10.** Centro Comercial Mall el Jardín  
**Fuente:** TippyTea (2023)

#### **Paseo San Francisco (Cumbayá)**



**Figura 11.** Local Paseo San Francisco  
**Fuente:** TippyTea (2023)

En estos locales comercializan la diversidad de productos que disponen y postres realizados por otros emprendedores. La gama de productos se visualiza en el Anexo 1. Adicionalmente, ha establecido convenios con diferentes instituciones para la comercialización de sus productos.

### 1.1.7 Modelo CANVAS

Business Model Canvas, traducido como lienzo de modelo de negocio, es una plantilla de gestión estratégica para el desarrollo de nuevos modelos de negocio o documentar los ya existentes (Lozano, 2022). Los elementos que se consideran en esta estructura se presentan a continuación:



**Figura 12.** Modelo CANVAS

**Fuente:** (Carazo, 2020)

Este modelo presenta los siguientes beneficios:



- Permite visualizar a través de una gráfica los aspectos más importantes del negocio.
- Es un diagrama intuitivo y sencillo.
- Fomenta el intercambio de ideas.
- Se puede modificar en base a los cambios de la compañía.

Los módulos del Modelo cambas de acuerdo a Lozano (2022) se resumen a continuación:

- a. Propuesta de Valor: corresponde al elemento diferenciador de la compañía.

- b. Relación con clientes: corresponde a la estrategia para que el producto se conecte con el cliente.
- c. Socios Clave: corresponde a los acuerdos con los socios que permiten optimizar costos.
- d. Estructura de costos: establecimiento de flujo de caja para optimizar costos.
- e. Actividades clave: es el proceso más importante de la compañía.
- f. Recursos claves: estrategia de manejo de recursos humanos, físicos y tecnológicos.
- g. Fuentes de ingresos: corresponde a los productos que provocan rendimiento a la compañía.
- h. Segmento de clientes: establecer el segmento de mercado al que se encuentra enfocado el producto.
- i. Canales: corresponde a los medios de distribución de los productos.

En este caso, se presenta el modelo de Canvas como una herramienta seleccionada para la gestión de la compañía. Este modelo es una metodología que permite analizar y diseñar de manera estructurada el modelo de negocio de una empresa. Consta de nueve bloques que abarcan los aspectos clave de una compañía, como los segmentos de clientes, las propuestas de valor, los canales de distribución, las relaciones con los clientes, los recursos clave, las actividades clave, las alianzas estratégicas, las fuentes de ingresos y la estructura de costos. Al utilizar el modelo de Canvas, la empresa puede evaluar de manera integral su modelo de negocio, identificar áreas de mejora y tomar decisiones estratégicas para su crecimiento y éxito en el mercado. Es una herramienta visual y flexible que facilita la comprensión y comunicación de la estrategia de la empresa, permitiendo una gestión más efectiva y orientada hacia el logro de los objetivos empresariales. A continuación, se presenta el modelo de Canvas de la empresa:

<b>AFILIADOS CLAVES</b> - Supermercados - Restaurantes - Hoteles - Cafeterías  	<b>ACTIVIDADES CLAVES</b> - Publicitar productos - Crear alianzas con restaurante, hoteles y  <b>RECURSOS CLAVES</b> - Materia prima para el Té - Insumos para la comercialización de té - Puntos de venta - Personal para comercialización	<b>PROPUESTA DE VALOR</b>  - Ser un té premium debido a su selección de materia prima.  - Único con cosecha manual que permite disponer de un té premium de mejor sabor y aroma.  - Gran variedad de blends	<b>RELACIONES CON EL CLIENTE</b> - Locales acogedores - Tienda digital - Comercialización personalizada - Canales de comunicación: redes sociales  <b>CANALES DE DISTRIBUCIÓN</b> - Distribución: supermercados y locales de venta directa, página web y	<b>SEGMENTO DE CLIENTES</b> - Género: toda persona que disfrute del té. - Lugar: principalmente Quito con distribución nacional. - Edades: 25 a 45 años - Nivel socioeconómico: bajo aspiracional, medio, medio-alto
<b>ESTRUCTURA DE COSTOS</b> - Costos producción de Té. - Empaques. - Publicidad. - Sueldos y salarios. - Honorarios profesionales. - Arrendamiento.	<b>FUENTES DE INGRESO</b> - Accesorios para Té. - Té al granel - Té empacados - Té embotellados 			

**Figura 13.**Modelo de Canvas Tippytea.

## 1.2 Procedimientos financieros actuales

Tippytea tiene procedimientos financieros básicos, basados en los estados financieros que mensualmente se generan. En esta información consta:

- Estado de Situación Financiera
- Estado de Resultados
- Balance de Comprobación
- Efectivo y equivalentes
- Clientes
- Anticipo de clientes
- Impuestos
- Otras cuentas por pagar
- Cuentas por cobrar
- Diferidos
- Activos fijos
- Provisiones
- Préstamo

- Capital

KPI's: se presenta la siguiente información:

#### **EBITDA**

- Endeudamiento Total Activo
- Endeudamiento Total Patrimonio
- ROE
- ROA
- Utilidad por acción
- Capital de Trabajo
- Prueba de fuego
- Rotación de cartera
- Rotación de proveedores
- Rotación de inventarios
- Tiempo de caja

Con la información detallada anteriormente se elaboran Informes de Gerencia con un enfoque comercial en el que se evalúa la tendencia de los principales clientes y los ingresos por canales. Es decir que se presenta información relevante para la toma de decisiones, pero a través de procesos manuales, los mismos que tienen el riesgo de presentar errores u omisiones.

### **1.3 Descripción del problema**

Tippytea desde el inicio de sus operaciones ha presentado un crecimiento que obliga a que la compañía establezca una estructura financiera, de lo contrario se podrían presentar los siguientes inconvenientes:

- Contracción de la empresa, ya que no dispondría de información para tomar decisiones adecuadas.
- Podrían bloquearse las líneas de crédito, ya que las instituciones que brindan financiamiento pueden solicitar esta información.

- Incumplimiento de plazos en cobros y pagos que puede afectar el flujo de la compañía.
- La empresa cuenta con venta de productos por lo que un inadecuado manejo de inventarios puede provocar que existan desfalcos.

El establecer dicha estructura financiera traerá beneficios tales como:

- Brindar información de calidad que le permita acceder a fuentes de financiamiento para continuar con la operación.
- Establecer adecuadamente precios de los productos ofrecidos.
- Mejoramiento de la competitividad de la empresa.
- Evaluar qué productos o segmentos de negocio son más rentables.

En esta investigación se propone desarrollar un análisis financiero con el establecimiento de “KPI’s” (Key Performance Indicators o Indicadores Claves de Desempeño) de la empresa que le permitan la adecuada toma de decisiones y el crecimiento sostenible de la compañía, por medio del uso de la plataforma de “Business Intelligence “Power BI””. Para mantener una mejor comprensión se redacta los siguientes conceptos:

Custodio, (2021) menciona que un KPI (Key Performance Indicator) es un indicador clave de rendimiento que se utiliza para medir el progreso hacia los objetivos establecidos por una organización. Los KPI’s son métricas específicas y cuantificables que reflejan el desempeño de una empresa en áreas clave de su actividad. Estos indicadores se seleccionan de acuerdo con los objetivos estratégicos de la empresa y suelen estar relacionados con aspectos como la productividad, la eficiencia, la calidad, la rentabilidad o la satisfacción del cliente.

Por otro lado, un KPR (Key Performance Result) de acuerdo con Balladares, (2022) es un resultado clave de rendimiento, que se utiliza para evaluar el logro de los objetivos establecidos. A diferencia de los KPI’s, que son métricas que miden el desempeño en tiempo real, los KPRs son resultados obtenidos al final de un período determinado. Estos resultados

reflejan el impacto y los logros generales de la empresa en relación con los objetivos estratégicos establecidos.

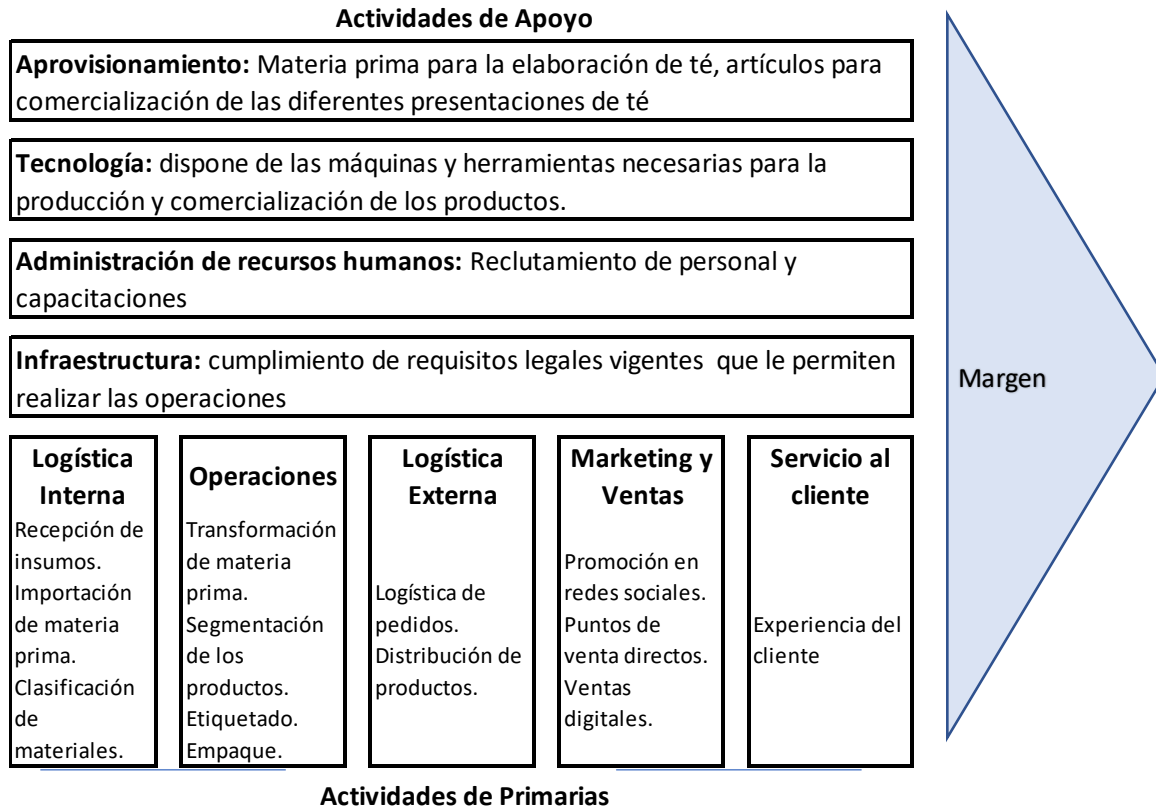
Por medio del presente trabajo se busca responder a lo siguiente: ¿Cuáles son los principales indicadores financieros e indicadores de gestión “KPI’s” que le permitan tomar decisiones adecuadas y oportunas a la empresa Tippytea Cía.? Ltda. y éstos surjan en base a la aplicación en “Power BI”?

#### **1.4 Identificación de oportunidades de mejora**

La compañía dispone de un proceso de análisis financiero global que incluye indicadores que se calculan de manera manual, por lo que se identifican las siguientes oportunidades de mejora:

- Por medio de un análisis financiero más profundo y de manera sistemática se puede determinar la solvencia y liquidez de la compañía.
- Optimizar el tiempo empleado para el cálculo de los indicadores actuales.
- Evitar reprocesos por errores en los procesos manuales.
- Implementar indicadores propios del negocio que permitan tomar mejores decisiones.
- Implementar análisis verticales y horizontales de los Estados Financieros para identificar la composición de estos.
- Mediante la utilización de tableros se puede dinamizar los análisis financieros de manera mensual.

Para disponer de un adecuado análisis financiero se ha identificado la cadena de valor de la compañía:



**Figura 14.** Actividades de apoyo.

**Fuente.** Elaboración propia

En base a esta cadena de valor se pueden elaborar indicadores específicos que permitan tomar decisiones que permitan mejorar el margen que tiene la compañía.

## **2. DISEÑO METODOLÓGICO**

### **2.1 Campo o universo de la investigación**

El universo en el que se desarrolló la presente investigación es en la empresa ecuatoriana Tippytea, dedicada a la elaboración y comercialización de té, que se encuentra ubicado en la provincia de Pichincha. El horizonte temporal es transversal, ya que se analizó los procesos actuales de la compañía para elaborar la propuesta que se presenta en los siguientes capítulos.

### **2.2 Tipo de estudio**

Esta investigación es de alcance descriptivo: “busca especificar propiedades y características importantes de cualquier fenómeno que se analice”. (Hernández, 2014, pág. 92) porque se enfoca en recolectar los datos de la situación actual de la compañía, para en base a estos proponer el análisis financiero y el establecimiento de KPI’s con la utilización de “Power BI”, que permitan disponer de información clave para la toma de decisiones.

### **2.3 Método de la investigación**

La presente investigación tiene un enfoque cuantitativo que utiliza la recolección de datos con medición numérica, ya que principalmente se utilizó la información de los Estados Financieros de Tippytea para identificar los indicadores financieros y con esta información también se estableció KPI’s que permitan dar respuesta al problema de investigación.

La estrategia empleada en la investigación es el estudio de caso con un horizonte temporal transversal, ya que se enfoca en un determinado tiempo.

### **2.4 Técnicas e instrumentos para la recolección de datos**

Para la presente investigación se realizó una recolección de información por medio del esquema de recolección de datos que se resume en la siguiente tabla:

**Tabla 1.** Esquema de recolección de datos

<b>Tipo de fuente</b>	<b>Fuente</b>	<b>Técnicas de recolección</b>	<b>Instrumento</b>	<b>Procesamiento de datos</b>
Primaria	Gerente de la compañía	Entrevistas	Guía de entrevista	Resumen narrativo
Primaria	Responsable de proceso contable	Entrevistas	Guía de entrevista	Resumen narrativo
Secundaria	Registros de la organización	Investigación documental	Listas de verificación	Resumen, tablas y figuras
Secundaria	Portales web de entes de control.	Investigación documental	Listas de verificación	Resumen, tablas y figuras
Secundaria	Libros, documentos e información especializada.	Investigación documental	Listas de verificación	Resumen, tablas y figuras

**Fuente:** Elaboración propia

### 3. ANÁLISIS FINANCIERO

#### 3.1 Definición

“El análisis financiero es una metodología que permite conocer el pasado, visualizar el presente y planear el futuro de las organizaciones en términos financieros y económicos.” (Jaramillo V, 2009, pág. 1)

Según Jaramillo (2009) el pasado muestra lo ocurrido y permite identificar la relación del desempeño de la empresa y el entorno. Mientras que el presente nos brinda un diagnóstico de la situación financiera de la compañía, para identificar los elementos que afectan o permiten el éxito de la compañía, en base a este conocimiento se puede planificar el futuro, aplicando correctivos para lograr el éxito.

Otro autor define el análisis financiero cómo:

Es un diagnóstico integral que implica comparar el desempeño de la empresa con el de otras compañías dentro de la misma industria y evaluar las tendencias de la posición financiera de la empresa conforme transcurre el tiempo, de esta manera se pueden detectar deficiencias para emprender acciones, y así mejorar el desempeño; también, se aprovecharán mejor los atributos de la compañía para que finalmente se incremente su valor. (Lavalle, 2017, pág. 8).

El análisis financiero es importante de acuerdo a Córdova (2014) porque:

- 1) Establece los efectos de alternativas de decisiones de inversión
- 2) Determina las políticas comerciales, cómo margen o precio, promoción y publicidad, áreas geográficas, distribución; de las políticas operativas y de recursos humanos, como programas de desarrollo de procesos y productos, o remuneraciones, y las políticas de dividendos o de alternativas de financiamiento.

#### 3.2 Técnicas de Análisis Financiero:

Existen varias técnicas de Análisis Financiero que son:

- a. Análisis horizontal
- b. Análisis vertical

- c. Análisis de razones financieras
- d. Sistema Dupont

### *3.2.1 Análisis horizontal*

El análisis horizontal establece tendencias para los distintos rubros del balance y del estado de resultados, estableciendo comparaciones contra un año determinado. Para que la comparación resulte procedente, es necesario establecer un año base contra el cual efectuar una comparación de las cifras de los distintos rubros contra los mismos rubros del año base (Dumrauf, 2013, pág. 55).

Merchán (2015) señala cómo objetivos del análisis horizontal los siguientes:

- Analizar la variación de cada cuenta o de un grupo de cuentas de los estados financieros.
- Contar con una base para el análisis mediante fuentes y usos del efectivo o del capital de trabajo.
- Evaluar los resultados de la gestión porque las decisiones gerenciales se reflejan en las variaciones de las cuentas o grupos de cuentas.

### *3.2.2 Análisis vertical*

El análisis vertical consiste en “determinar la participación relativa de cada rubro sobre una categoría común que los agrupa” (Dumrauf, 2013, pág. 53). Este análisis permite visualizar cómo están estructurados los Estados Financieros de las compañías.

Merchán (2015) señala cómo objetivos del análisis vertical los siguientes:

- Obtener una visión global de la estructura de los estados financieros.
- Evidenciar la importancia de cada cuenta o de un grupo de cuentas dentro de los estados financieros.
- Controlar la estructura bajo la premisa de que toda actividad económica debe tener la misma dinámica para todas las empresas.
- Evaluar los cambios estructurales y las decisiones gerenciales que se tomaron.
- Plantear nuevas políticas sobre los costos, los gastos, el financiamiento, etc.

### 3.2.3 *Análisis de razones financieras*

Los indicadores financieros son “coeficientes o razones que proporcionan unidades contables y financieras de medida y comparación, a través de las cuales la relación (por división) entre sí de dos datos financieros directos, permite analizar el estado actual o pasado de una organización, en función a niveles óptimos definidos para ella” (Córdova, 2014, pág. 288)

### 3.2.4 *Clasificación de los indicadores financieros*

Mills (2021) menciona que los indicadores financieros se clasifican en cuatro tipos (liquidez, rentabilidad, endeudamiento y actividad) es una de las clasificaciones más comunes y utilizadas en el ámbito financiero.

Sin embargo, existen otras clasificaciones que agrupan los indicadores financieros de manera diferente, como la clasificación de los indicadores financieros en indicadores de solvencia, de eficiencia y de rentabilidad.

Es importante destacar que la clasificación de los indicadores financieros puede variar dependiendo del autor o de la fuente consultada, pero en general, los cuatro tipos mencionados anteriormente son los más utilizados y conocidos en el ámbito financiero.

#### 3.2.4.1 *Razones de liquidez:*

“Evalúan la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones a corto plazo. Implican, por tanto, la habilidad para convertir activos en efectivo.” (Córdova, 2014, pág. 292). Dentro de estos indicadores se encuentran los siguientes:

##### 3.2.4.1.1 *Razón Corriente*

Cuantos dólares existen en el activo corriente por cada dólar que debe la compañía en el corto plazo. (Jaramillo V, 2009, pág. 39)

$$\text{Razón Corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

#### 3.2.4.1.2 Prueba ácida

Corresponde a un índice de liquidez que excluye los activos que más tiempo tardan en efectivizarse que son los inventarios.

$$\text{Razón Corriente} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

#### 3.2.4.1.3 Capital de Trabajo

“El capital de trabajo es la inversión que hacen las compañías en sus activos corrientes con carácter de permanencia, que permite cumplir con sus obligaciones de corto plazo y seguir funcionando sin alterar su operación normal” (Jaramillo V, 2009, pág. 41)

$$\text{Capital de trabajo} = \text{Activos Corrientes} - \text{Pasivos Corrientes}$$

#### 3.2.4.1.4 Capital de Trabajo Neto Operativo (KTNO)

La forma de cálculo es la siguiente:

$$\text{KTNO} = \text{Cuentas por cobrar} + \text{Inventarios} - \text{Cuentas por Pagar}$$

Expresa la **necesidad de dinero** de una empresa para poder cumplir con sus operaciones.

#### 3.2.4.1.5 Período de cobranzas

Wild, Subramanyam, & Halsey, (2007) expresan que mide el número de días que se necesitan, en promedio, para cobrar las cuentas pendientes con base en el saldo promedio de las cuentas por cobrar.

$$\text{Período de cobranzas} = \frac{\text{Promedio de cuentas por cobrar}}{\text{Ventas}/360}$$

#### 3.2.4.1.6 *Días para vender el inventario*

Wild, Subramanyam, & Halsey, (2007) expresa que mide la tasa promedio de rapidez a la que los inventarios entran y salen de una empresa.

$$\text{Días para vender el inventario} = \frac{\text{Inventario promedio}}{\text{Costo de Ventas}/360}$$

#### 3.2.4.2 *Razones de endeudamiento o apalancamiento:*

Córdova (2014) expresa que miden el grado en el cual la empresa ha sido financiada mediante deudas.

##### 3.2.4.2.1 *Razón de endeudamiento*

Meigs y otros, (2000) mencionan que es una medida del riesgo de los acreedores a largo plazo.

$$\text{Razón de endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activos Total}}$$

##### 3.2.4.2.2 *Apalancamiento (Leverage)*

Jaramillo (2009) mencionan que mide el grado de compromiso del patrimonio para con los acreedores.

$$\text{Apalancamiento} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio Total}}$$

##### 3.2.4.2.3 *Razón de cobertura de intereses*

Jaramillo (2009) menciona que cuantas veces es capaz la compañía de cubrir su gasto financiero con la sumatoria de la utilidad operacional y los otros ingresos.

$$\text{Cobertura de Interés} = \frac{\text{Utilidad antes de impuestos e intereses}}{\text{Gasto financiero}}$$

### 3.2.4.3 Razones de operación o actividad:

Córdova, (2014) expresa que establecen la efectividad con la que se están usando los recursos de la empresa.

#### 3.2.4.3.1 Rotación de cuentas por cobrar

Wild y otros (2007) menciona que el índice de rotación de las cuentas por cobrar indica la frecuencia, en promedio, con que las cuentas por cobrar cumplen un ciclo, es decir, la frecuencia con que se reciben y cobran durante el año.

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas netas a crédito}}{\text{Cuentas por cobrar promedio}}$$

#### 3.2.4.3.2 Período promedio de cobro (PPC)

Wild y otros (2007) mencionan que refleja cuánto tiempo están vigentes en promedio las cuentas por cobrar.

$$PPC = \frac{360}{\text{Rotación de Cuentas por cobrar}}$$

#### 3.2.4.3.3 Rotación de cuentas por pagar

Wild y otros, (2007) mencionan que esta razón indica la prontitud con que la compañía paga sus compras a crédito.

$$\text{Rotación de cuentas por pagar} = \frac{\text{Compras netas a crédito}}{\text{Cuentas por pagar}}$$

#### 3.2.4.3.4 Período promedio de pago (PPP)

Wild y otros, (2007) mencionan una medida del grado en que las empresas se apoyan en los proveedores.

$$PPP = \frac{360}{\text{Rotación de Cuentas por pagar}}$$

#### 3.2.4.4 Razones de rentabilidad:

Córdova (2014) expresa que miden la eficiencia de la administración a través de los rendimientos generados sobre las ventas y sobre la inversión.

##### 3.2.4.4.1 Margen Bruto

Corresponde al porcentaje de ventas después de haber descontado el costo de ventas.

$$\text{Margen bruto (\%)} = \frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas}}$$

##### 3.2.4.4.2 Margen Operacional

Corresponde al porcentaje de ventas después de haber descontado el costo de ventas y los gastos operacionales.

$$\text{Margen operacional (\%)} = \frac{\text{Utilidad operacional}}{\text{Ventas}}$$

##### 3.2.4.4.3 Margen Neto

Corresponde al porcentaje de ventas después de haber descontado todos los costos y gastos.

$$\text{Margen neto (\%)} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}}$$

##### 3.2.4.4.4 Rentabilidad del patrimonio

Corresponde al porcentaje del patrimonio corresponde la utilidad generada en el período.

$$\text{Rentabilidad del Patrimonio (\%)} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Total patrimonio}}$$

##### 3.2.4.4.5 Rentabilidad del activo

Corresponde al porcentaje del activo corresponde la utilidad generada en el período.

$$\text{Rentabilidad del Activo (\%)} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Total activo}}$$

### 3.2.5 Otros indicadores

#### 3.2.5.1 Medidas de Ganancia

Cornejo y Díaz (2006) señalan que existen diversos indicadores para medir las ganancias generadas por una empresa en un determinado período, que son:

- *EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization)*
- EBIT (Earnings Before Interest, Taxes)
- Utilidad Neta
- Flujo de efectivo

##### 3.2.5.1.1 EBITDA

*Se considera una medida de rentabilidad que permite aproximarse al valor de una empresa. Se calcula a partir del resultado de la empresa, antes de considerar rebajas y o aumentos según sea el caso, por concepto de intereses, depreciación, amortización de intangibles, ítems extraordinarios y el impuesto a la renta. (Bastidas Méndez, 2023)*

##### 3.2.5.1.2 EBIT

Es la utilidad antes de descontar los gastos financieros y los impuestos, y se conoce como el resultado operacional. (Cornejo, Díaz, & David, 2006)

##### 3.2.5.1.3 Utilidad Neta

Es la utilidad (pérdida) neta presentada en el Estado de Resultado correspondiente a un período en particular. (Cornejo, Díaz, & David, 2006)

##### 3.2.5.1.4 Flujo de Efectivo

El Flujo de Efectivo o Flujo de Caja es la medida apropiada de los ingresos y costos que recibe y paga, respectivamente, una empresa durante un determinado período (Cornejo, Díaz, & David, 2006).

### 3.2.5.2 Indicadores de Flujo de Caja

Costa, Terra y Rodríguez (2015) señalan que el Estado de Flujo de Efectivo posee indicadores de gestión que se presentan a continuación:

**Tabla 2.** Indicadores de flujo de caja

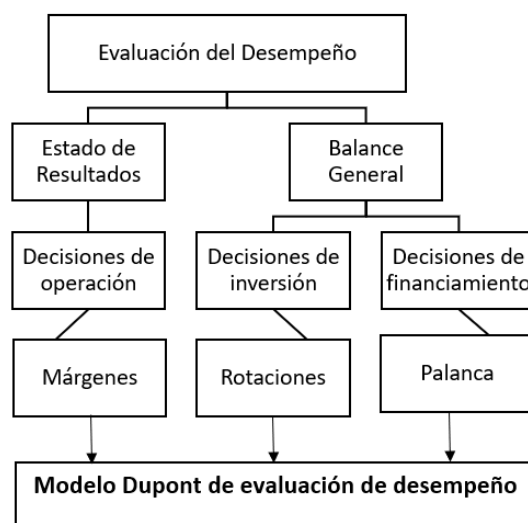
Indicadores de cobertura de efectivo	Cobertura de intereses de caja	$\frac{\text{Flujo de Caja Operacional (FCO) antes de intereses e impuestos}}{\text{Intereses}}$
	Cobertura de deudas de caja	$\frac{\text{FCO} - \text{Dividendos Totales}}{\text{Pasivo}}$
	Cobertura de dividendos con caja	$\frac{\text{FCO}}{\text{Dividendos Totales}}$
Indicadores de cobertura de resultado	Calidad de las Ventas	$\frac{\text{Caja de Ventas}}{\text{Ventas}}$
	Calidad de los Resultados	$\frac{\text{FCO}}{\text{Resultado Operacional}}$
Indicadores de gastos de capital	Adquisición de capital	$\frac{\text{FCO} - \text{Dividendo Total}}{\text{Efectivo pagado por inversión de capital}}$
	Inversión/Financiación	$\frac{\text{Flujo de caja líquido para inversión}}{\text{Flujo de caja líquido de operaciones y financiaciones}}$
Indicadores de retorno de flujo de caja	Retorno de caja sobre activos	$\frac{\text{FCO antes de intereses e impuestos}}{\text{Activos Totales}}$
	Retorno sobre el pasivo y el patrimonio líquido	$\frac{\text{FCO}}{(\text{Patrimonio Líquido} + \text{Pasivo a LP})}$
	Retorno sobre el patrimonio líquido	$\frac{\text{FCO}}{\text{Patrimonio Líquido}}$

**Fuente:** (Balladares, 2022)

### 3.2.6 Evaluación de Desempeño

Bravo (2010) menciona que “el sistema DuPont de evaluación del desempeño analiza el desempeño de una empresa considerando tanto las utilidades por peso vendido como la inversión requerida para generar las ventas”. (pág. 265)

En la siguiente figura se resumen el Modelo DuPont de evaluación de desempeño:

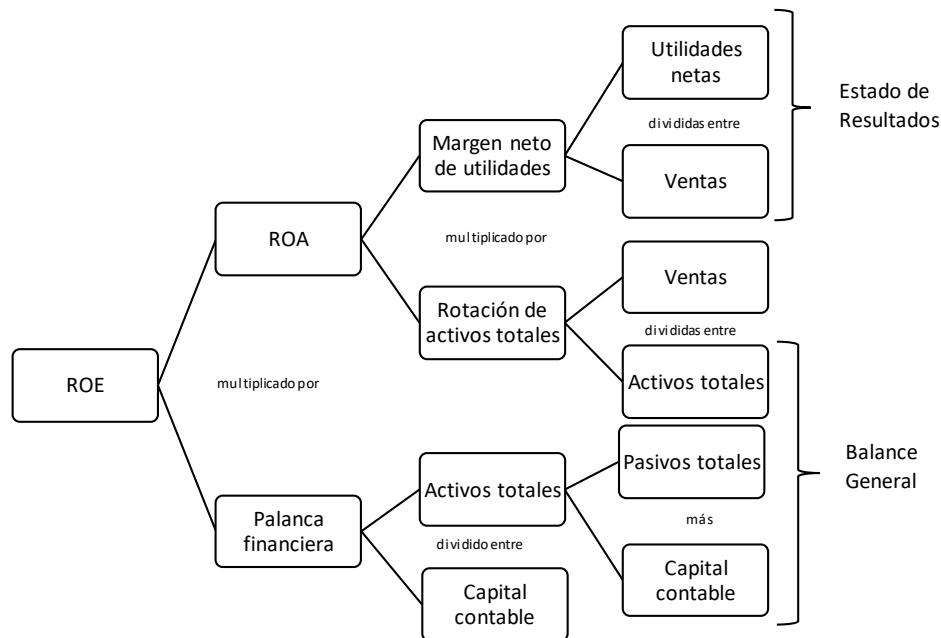


**Figura 15.** Figura Modelo Dupont de Evaluación de Desempeño

**Fuente:** (Bravo, Lombretón, & Marquéz, 2010)

Bravo (2010) señala que dentro de este análisis se evalúa el Rendimiento sobre el capital (ROE) mide la eficiencia con que la administración de la empresa genera utilidades a partir de la cantidad de dinero invertida por los accionistas y Rendimiento sobre activos (ROA) El rendimiento sobre activos mide la eficiencia de la administración de la empresa para generar utilidades a partir de los activos operativos promedio.

A continuación, en la siguiente figura se resume cómo se calcula el ROE:



**Figura 16.** Sistema de análisis Dupont modificado para ROE  
**Fuente:** (Bravo, Lombretón, & Marquéz, 2010)

Los indicadores de EBIT (Earnings Before Interest and Taxes, por sus siglas en inglés) y EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization, por sus siglas en inglés) son medidas financieras utilizadas para evaluar el desempeño de una empresa.

El EBIT se calcula restando los gastos operativos, como costos de ventas, gastos de administración y otros gastos operativos, de los ingresos totales de una empresa, antes de deducir los intereses y los impuestos. El EBIT es útil para analizar la rentabilidad operativa de una empresa sin tener en cuenta la estructura de capital y los efectos fiscales.

El EBITDA, por otro lado, se calcula restando los gastos operativos y los gastos de depreciación y amortización de los ingresos totales de una empresa. La depreciación y la amortización son gastos no monetarios que reflejan la disminución del valor de los activos fijos y la amortización de los activos intangibles. El EBITDA se utiliza comúnmente como una medida de la capacidad de generación de efectivo de una empresa antes de los intereses, impuestos, depreciación y amortización.

Ambos indicadores proporcionaron una visión más clara de la rentabilidad y el rendimiento operativo de una empresa al eliminar los efectos de los intereses, los impuestos y la depreciación/amortización. Estas medidas se utilizan en el análisis financiero para comparar el desempeño entre empresas del mismo sector o para evaluar el rendimiento de una empresa a lo largo del tiempo.

Es importante tener en cuenta que el EBIT y el EBITDA son solo una parte del panorama financiero de una empresa y no deben reservarse como indicadores aislados de su salud financiera. Otros factores, como el flujo de efectivo, la deuda, el crecimiento de los ingresos y otros indicadores financieros, también deben tenerse en cuenta al evaluar una empresa en su totalidad.

### **3.3 Key Performance Indicator (KPI) "Key Performance Indicators"**

Parmenter (2007) menciona que el Key Performance Indicator o Indicador Clave de Desempeño representa un conjunto de medidas que se enfocan en aquellos aspectos del desempeño organizacional que son los más críticos para el éxito actual y futuro de la organización.

Dentro de la industria alimentaria los “KPI’s” que se deben considerar son:

- El OEE es “una métrica que mide la **eficiencia operativa de los equipos**. Este indicador refleja la capacidad productiva real de los equipos industriales y pone al descubierto los despilfarros del proceso (rechazos, interrupciones, averías, baja velocidad, etc.) que impiden que funcionen a pleno rendimiento.” (ACMPLEAN, 2021)
- Rendimiento que mide la capacidad de producción en un periodo definido.
- Productividad para definir la cantidad exacta que se está produciendo.
- Rotación del inventario es “un indicador que mide la velocidad con la que se repone el stock en un periodo determinado de tiempo. En otras palabras, muestra cuántas veces ha pasado un artículo por todo el proceso de negocio, es decir, la venta, la entrega y el cobro del pedido.” (Mecalux, 2021)
- Desperdicio de producto es importante identificar y controlar los desperdicios.

- Costo de distribución “permiten cuantificar el desempeño de un amplio abanico de procesos: recepción de mercancías, almacenaje, preparación de pedidos, gestión de inventarios, expediciones, entregas, transporte y gestión de devoluciones, entre otros.” (MECALUX, 2020).
- Costo de Adquisición de Cliente es un KPI de ventas que mensura la inversión la empresa hasta que un lead se convierte en un cliente. (Zendesk, 2020)
- Reproceso, representa los productos que no cumplen con el 100% de los requisitos de calidad, que producen retrabajos en el área productiva generando un mayor costo. El indicador es el resultado de dividir las unidades reprocesadas para las unidades producidas. (Rodriguez, 2023)
- Desperdicio, representa las cantidades de insumos que no se transforman en producto terminado, se debe valorar dependiendo de la materia prima y el proceso que se origina. El indicador es multiplicación de unidades de desperdicio por el costo de la materia prima. (Rodriguez, 2023)
- Control de humedad en permite la optimización económica de la materia prima e impedir la proliferación de microorganismos incluyendo la mejora de los propios procesos de almacenamiento.

### *3.3.1 Indicadores relacionados con el manejo de reprocesos , desperdicios y humedad*

Farias (2019) expresa que los indicadores relacionados con el manejo de reprocesos, desperdicios y humedad son métricas específicas que se pueden utilizar para evaluar y controlar la eficiencia y calidad de los procesos de producción en determinadas industrias o sectores. Estos indicadores son relevantes para empresas que trabajan con productos fabricados, alimentos, productos químicos u otros sectores donde el control de la calidad y la reducción de desperdicios son importantes.

A continuación, se presentan algunos ejemplos de posibles indicadores relacionados con estos aspectos:

- Índice de reprocesos: Este indicador mide la cantidad de productos que requieren ser reprocesados debido a defectos o fallas durante el proceso de fabricación. Un alto índice de reprocesos puede indicar problemas de calidad o ineficiencias en la producción.

- **Índice de desperdicio:** Este indicador cuantifica la cantidad de materiales o productos que se desperdician durante el proceso de producción. Puede incluir materiales desechados, productos defectuosos o subproductos no utilizables. La reducción del desperdicio puede contribuir a la eficiencia y rentabilidad de la empresa.
- **Nivel de humedad:** En ciertos sectores, como la industria alimentaria o la industria de la madera, el control de la humedad es esencial para garantizar la calidad y la vida útil de los productos. El indicador de nivel de humedad puede medir la cantidad de humedad presente en los productos finales y compararla con los estándares de calidad establecidos.

Es importante tener en cuenta que estos son solo ejemplos y que los indicadores específicos pueden variar según la industria y el contexto. Cada empresa o sector puede establecer sus propios indicadores personalizados en función de sus necesidades y objetivos específicos. Los indicadores relacionados con reprocesos, desperdicios y humedad son herramientas útiles para monitorear y mejorar la eficiencia y calidad de los procesos de producción.

### **3.4 Business Intelligence**

Medina (2015) menciona que el Business Intelligence (BI), que en español se traduce como "Inteligencia de Negocios", es un conjunto de metodologías, tecnologías y herramientas que se utilizan para recopilar, analizar y presentar datos e información relevante para la toma de decisiones empresariales.

El objetivo principal del Business Intelligence es transformar los datos brutos en información significativa y útil, exigir a los tomadores de decisiones una visión más clara y profunda del desempeño empresarial, los patrones y las tendencias. Esto permite una toma de decisiones más informada y basada en datos. A continuación, se presentan los componentes clave del Business Intelligence:

- **Extracción, Transformación y Carga (ETL):** El proceso de ETL implica la extracción de datos de múltiples fuentes, la transformación de los datos en un formato común y la carga de los datos en un almacén de datos centralizado. Este proceso garantiza que los datos estén limpios, coherentes y listos para su análisis.

- Almacén de datos (Data Warehouse): El almacén de datos es una base de datos centralizada que almacena datos históricos y actuales de diversas fuentes de la organización. Proporciona un entorno estructurado y optimizado para el análisis y la generación de informes.
- Modelado de datos: El modelado de datos implica la creación de estructuras y relaciones lógicas entre los datos en el almacén de datos. Esto permite realizar consultas complejas y realizar análisis multidimensionales para obtener información valiosa.
- Análisis y generación de informes: Las herramientas de BI ofrecen capacidades de análisis y generación de informes que permiten a los usuarios explorar y visualizar los datos de manera intuitiva. Esto incluye tableros de control interactivos, gráficos, cuadros de mando y otros formatos visuales que facilitan la comprensión y el análisis de los datos.
- Inteligencia empresarial avanzada: Además del análisis de datos tradicional, el Business Intelligence también abarca técnicas más avanzadas, como la minería de datos, el análisis predictivo y el análisis de big data.  
Estas técnicas permiten descubrir patrones ocultos, realizar pronósticos y tomar decisiones basadas en datos en tiempo real.

Business Intelligence sigue cuatro pasos para transformar los datos en información, (Microsoft, 2023) que son los siguientes:

Paso 1: Recopilar y transformar los datos de distintos orígenes

Las herramientas de inteligencia empresarial suelen emplear el método de extracción, transformación y carga (ETL) para agregar datos estructurados y no estructurados de varios orígenes. A continuación, estos datos se transforman y remodelan antes de almacenarlos en una ubicación central, de modo que las aplicaciones puedan analizarlos y consultarlos fácilmente como un conjunto de datos completo.

Paso 2: Revelar tendencias e incoherencias

La minería de datos, o detección de datos, suele utilizar la automatización para analizar rápidamente los datos con el fin de encontrar patrones y valores atípicos que proporcionen información sobre el estado actual de la empresa. Las herramientas de BI suelen incluir

diversos tipos de modelado de datos y análisis (exploratorios, descriptivos, estadísticos y predictivos) que exploran los datos, predicen tendencias y hacen recomendaciones.

**Paso 3: Utilizar la visualización de datos para presentar las conclusiones**

Los informes de inteligencia empresarial utilizan visualizaciones de datos para facilitar la comprensión y la difusión de las conclusiones. Existen diversos métodos para generar informes, como paneles de datos, diagramas, gráficos y mapas interactivos, que permiten a los usuarios saber qué está ocurriendo en la empresa en ese momento.

**Paso 4: Adoptar medidas sobre los conocimientos en tiempo real**

La visualización de datos históricos y actuales gracias a las actividades empresariales brinda a las empresas la capacidad de desplazarse rápidamente de los conocimientos a la acción. La inteligencia empresarial permite realizar ajustes en tiempo real y cambios estratégicos a largo plazo que eliminan las ineficiencias, se adaptan a los cambios del mercado, corrigen problemas de suministro y resuelven los problemas de los clientes.

### **3.5 Power BI**

Power BI es “un servicio de análisis de datos de Microsoft orientado a proporcionar visualizaciones interactivas y capacidades de inteligencia empresarial con una interfaz lo suficientemente simple como para que los usuarios finales puedan crear por sí mismos sus propios informes y paneles.” (Power BI, 2022).

Es una aplicación concebida por Thierry D'Hers y Amir Netz de Microsoft. Fue diseñada por Ron George en el 2010 y fue nombrado Proyecto Crescent. En el año 2013 fue dado a conocer por Microsoft cómo Power BI para Office 365, esta primera versión se basó en complementos de Microsoft Excel: Power Query, Power Pivot y Power View y posteriormente se desarrollaron otras características propias del programa tales como preguntas, respuestas, conectividad y seguridad. La primera vez que el programa se lanza al público en general es el 24 de julio de 2015. (Power BI, 2023).

En enero de 2022, Gartner confirmó a Microsoft como líder en el “Cuadrante Mágico de Gartner para Análisis y Plataforma de Inteligencia de Negocios” como resultado de las capacidades de la plataforma Power BI. (Power BI, 2023).



**Figura 17.** Cuadrante mágico de Gartner para Análisis y Plataforma de Negocios

**Fuente:** (Power BI, 2023)

Los beneficios de utilizar Power BI son:

- Disponer de una plataforma líder de inteligencia empresarial.
- Permite combinar la experiencia del usuario con análisis del sector.
- Analiza la información en segundos y de manera segura.
- Permite mejorar los modelos de datos de cada compañía.
- Visualización de información con objetos visuales inteligentes.
- Permite integrar la información con las demás aplicaciones de Microsoft.
- Permite tomar mejores decisiones basadas en el análisis de datos.
- Permite utilizar los filtros que se establezcan en cada tablero, entre estos pueden estar filtros por fechas, que pueden segmentarse en años, meses, semanas, entre otros.

Los componentes clave del ecosistema de Power BI comprenden (Power BI, 2023):

- **Power BI Desktop:** La aplicación basada en escritorio de Windows para equipos y escritorios, principalmente para diseñar y publicar informes en el servicio.

- **Power BI Service:** El servicio en línea basado en SaaS (software como servicio) (anteriormente conocido como Power BI para Office 365, ahora denominado PowerBI.com o simplemente Power BI).
- **Power BI Mobile Apps:** Las aplicaciones de Power BI Mobile para dispositivos Android y iOS, así como para teléfonos y tabletas Windows.
- **Power BI Gateway:** Puertas de enlace que se usan para sincronizar datos externos dentro y fuera de Power BI. En el modo empresarial, también pueden usar los flujos y PowerApps en Office 365.
- **Power BI Embedded:** La REST API de Power BI se puede usar para crear paneles e informes en las aplicaciones personalizadas que sirven a los usuarios de Power BI, así como a los usuarios que no son de Power BI.
- **Power BI Report Server:** Una solución de informes de Power BI local para empresas que almacenan o no los datos en el servicio Power BI basado en la nube.
- **Power BI Visuals Marketplace:** Un mercado de objetos visuales personalizados y objetos visuales con tecnología R.

Microsoft Power BI es un conjunto de herramientas de análisis para evaluar datos comerciales y compartir información a través de visualizaciones abundantes. El servicio centralizado de Power BI basado en la web interrelaciona las puertas de enlace de Power BI para conectarse y unificar los datos de la organización. (eBusiness, 2023).El costo para disponer de Power BI Pro es de \$ 10 por cada usuario de manera mensual.

Existen varias herramientas de inteligencia de negocios diferentes a “Power BI”, entre estos programas se encuentran

- Tableau.
- QlikView.
- SAP BI.
- Pentaho.
- MicroStrategy.
- SAS Business Intelligence.

Los conceptos detallados permiten identificar cuáles son los principales indicadores financieros y “KPI’s” que le permitan tomar decisiones adecuadas y oportunas a la empresa Tippytea, para lograr incorporarlos en “Power BI”.

## **4. TABLEROS DE ANÁLISIS FINANCIERO PARA LA EMPRESA TIPPYTEA**

### **4.1 Generación de Información**

Tippytea dispone de información mensual respecto al Estado de Situación Financiera y al Estado de Resultados que reflejan la situación económica de la compañía. Para la generación de los tableros se ha unificado la información de los Balances de Comprobación desde el mes de diciembre 2020 a junio de 2023; este archivo dispone de la información acumulada y la información mensual y servirá de base para la elaboración de varios tableros en el aplicativo de Power BI.

La información se encuentra agrupada por mes, para los años 2021 a 2023, esto permite evaluar cómo la compañía ha evolucionado a través del tiempo. Para la elaboración de los tableros se ha colocado niveles en las cuentas, esto va a permitir realizar análisis con esta información.

### **4.2 Elaboración de Tableros**

#### *4.2.1 Resumen Patrimonial*

En la siguiente figura se presenta un tablero que se elaboró en Power BI del resumen patrimonial, correspondiente a la composición del Estado de Situación Financiera, en el que se muestra la evolución de los componentes de Activo, Pasivo y Patrimonio a través de los años 2020 al 2023, que se presenta a continuación:



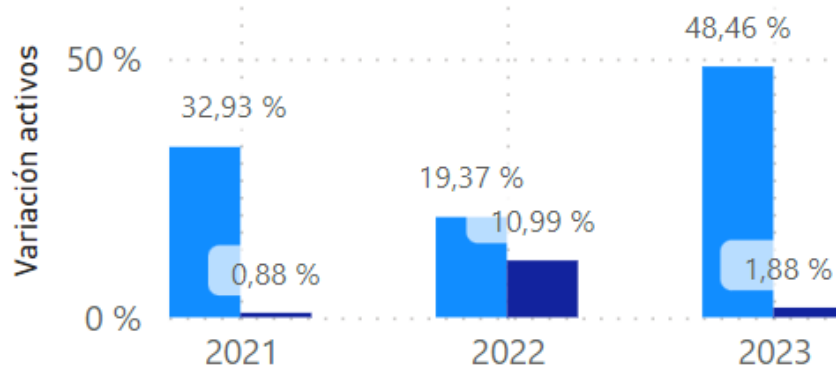
**Figura 18.** Resumen Patrimonial Tippytea años 2020, 2021, 2022 y primer semestre 2023  
**Nota:** El tablero resume los valores del activo, pasivo y patrimonio de la compañía

Entre los beneficios de disponer de la información en los tableros de Power BI es que se pueden realizar filtros de información por cada año o si se requiere se puede añadir otro filtro y dinamizar la información.

Adicionalmente, existen herramientas denominadas "tooltips" (información sobre herramientas) que son funciones adicionales que permiten visualizar un conjunto de datos personalizados cuando situamos el cursor sobre un objeto visual. En las siguientes figuras los tooltips reflejan las variaciones de las cuentas del Estado de Situación Financiera.

## Variación anual

NIVEL 2 ● CORRIENTE ● NO CORRIENTE

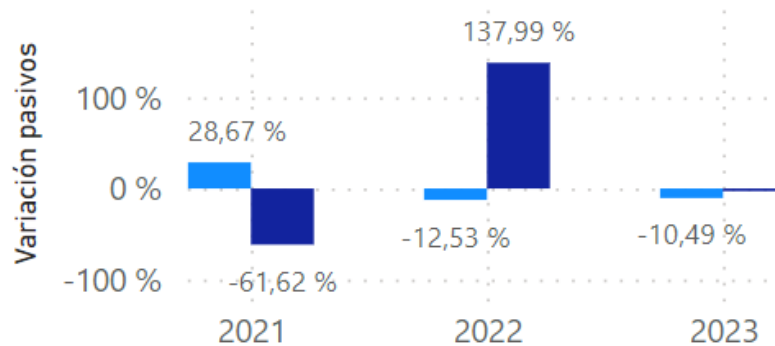


**Figura 19.** Variación Anual de Activos períodos: 2021, 2022 y primer semestre 2023

**Nota:** La Figura representa la variación de activos en los diferentes períodos

## Variación anual

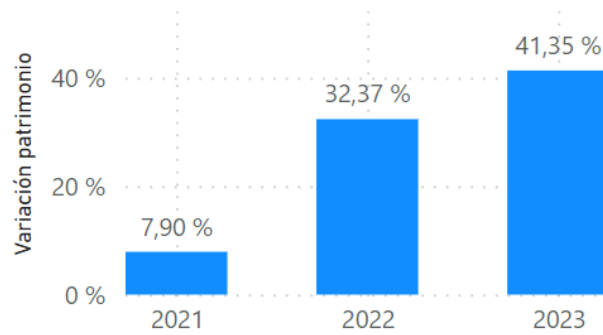
NIVEL 2 ● CORRIENTE ● NO CORRIENTE



**Figura 20.** Variación Anual de Pasivos períodos: 2021, 2022 y primer semestre 2023

**Nota:** La Figura representa la variación de pasivos en los diferentes períodos

### Variación anual

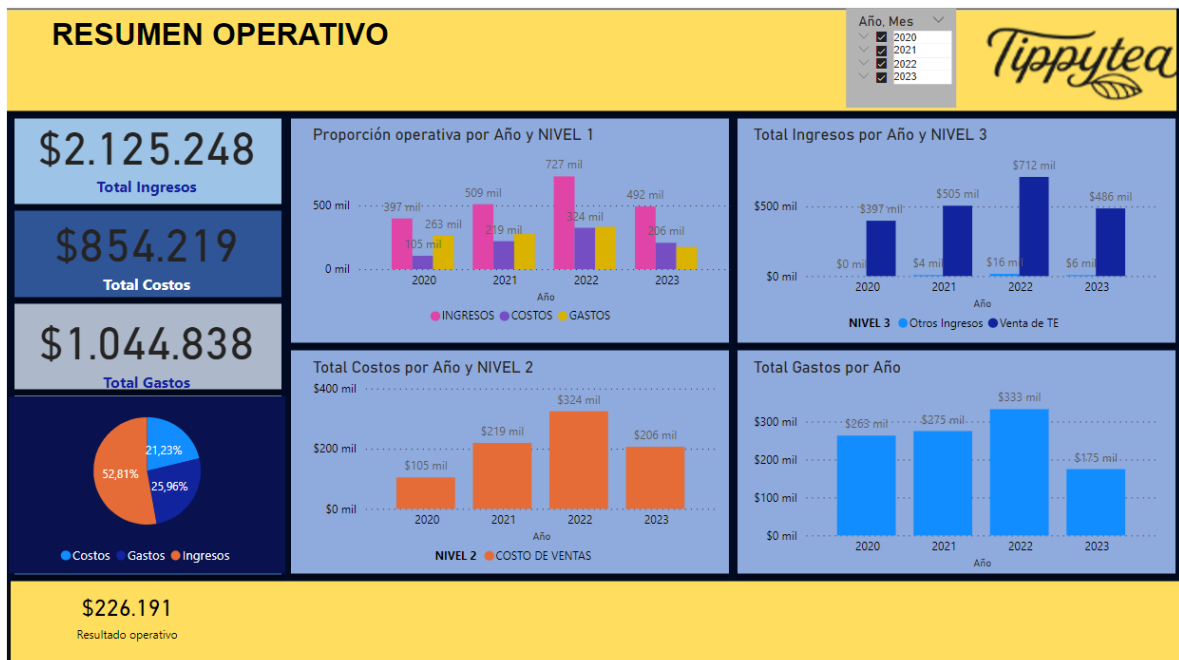


**Figura 21.** Variación Anual de Patrimonio períodos: 2021, 2022 y primer semestre 2023

**Nota:** La Figura representa la variación de patrimonio en los diferentes períodos

#### 4.2.2 Resumen Operativo

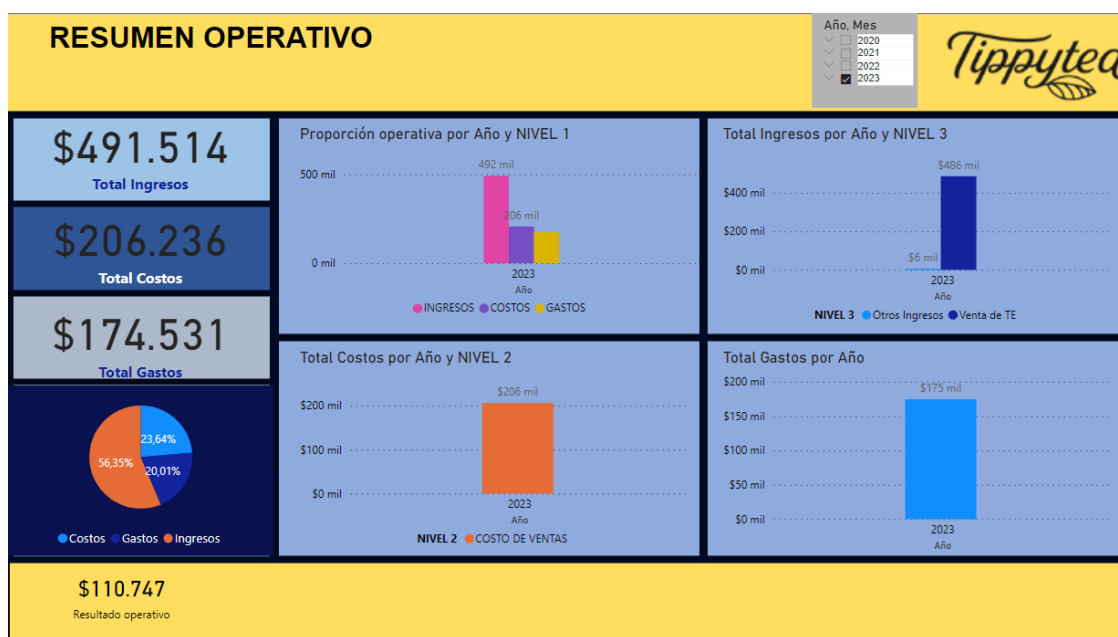
Este tablero corresponde al Resumen Operativo de la compañía, que refleja la evolución de los Ingresos, Costos y Gastos desde el año 2020 a junio 2023. Este resumen muestra que existe un incremento en las ventas de la compañía y que los costos y gastos también se han incrementado, aunque no en la misma proporción que los ingresos. A continuación, se presenta el tablero:



**Figura 22.** Resumen operativo Tippytea años 2020, 2021, 2022 y primer semestre 2023

**Nota:** Representa el resumen Ingresos, Costos y Gastos

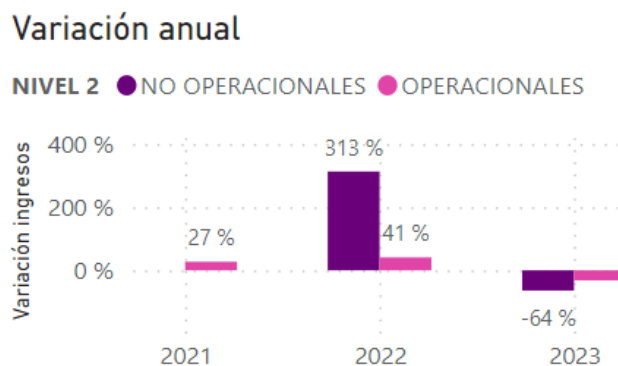
Este resumen muestra al lado izquierdo los montos acumulados de Ingresos, Costos y Gastos de todos los períodos que se encuentran en la base de datos, y de la misma manera los cuadros muestran la evolución de estas cuentas. En la esquina derecha se refleja un cuadro para poder ejecutar filtros por años, al ejecutar estos filtros los datos cambian y se refleja únicamente la información del año del filtro, es decir se refleja de la siguiente manera:



**Figura 23.** Resumen operativo Tippytea primer semestre 2023

**Nota:** La figura representa el resumen operativo del primer semestre 2023.

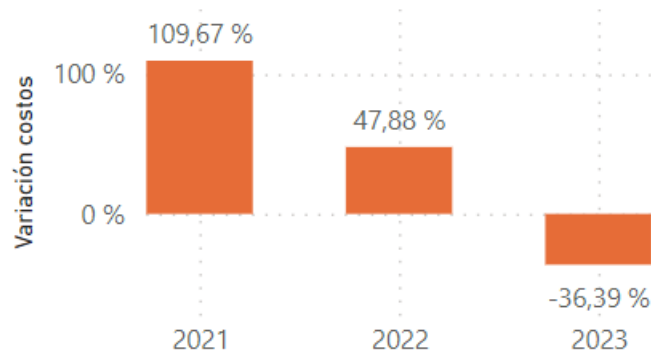
Dentro del tablero se presentan notas para identificar las variaciones que han tenido los rubros de Ingresos, Costos y Gastos a través del tiempo. A continuación, se reflejan las variaciones:



**Figura 24.** Variación de Ingresos años 2021, 2022 y primer semestre 2023

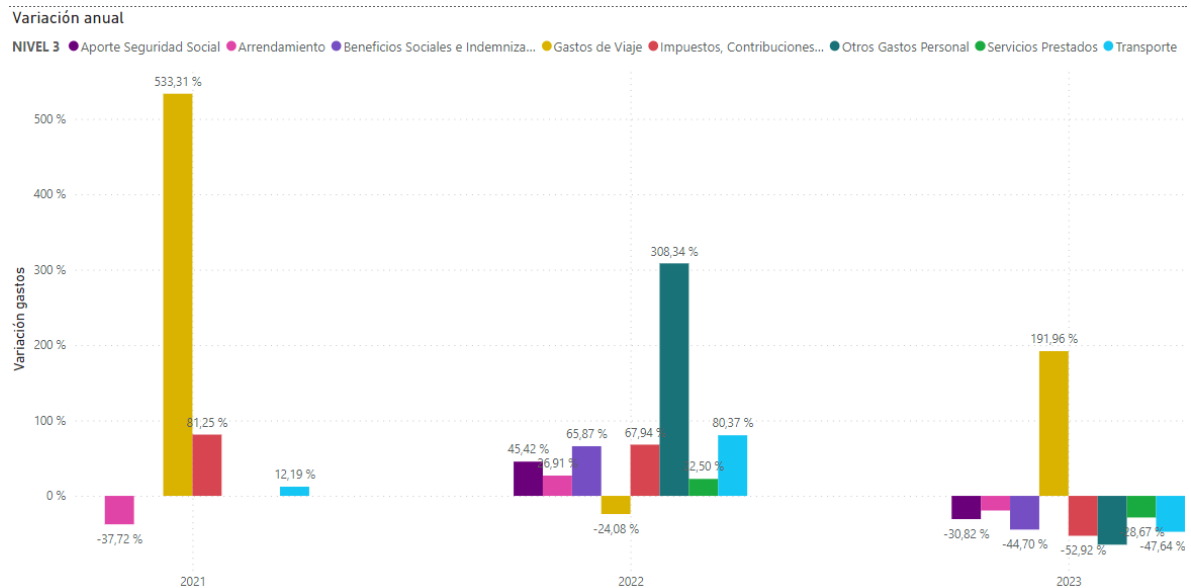
**Nota:** La figura representa la variación de ingresos años 2021, 2022 y primer semestre 2023

## Variación anual



**Figura 25.** Variación de costo de ventas Tippytea años 2021, 2022 y primer semestre 2023

**Nota:** La figura representa la variación de costos años 2021, 2022 y primer semestre 2023



**Figura 26.** Variaciones principales de los principales gastos años 2021, 2022 y primer semestre 2023

**Nota:** La figura representa la variación principal de los gastos años 2021, 2022 y primer semestre 2023.

### 4.2.3 Análisis Horizontal

#### 4.2.3.1 Análisis Horizontal Estado de Situación Financiera

El tablero de análisis horizontal refleja las variaciones que ha presentado el Estado de Situación Financiera respecto al año anterior, es decir refleja la evolución de cada una de las cuentas que permite evidenciar en que cuentas se debe mejorar la gestión. A continuación, se refleja el tablero:

Año	2021		2022		2023	
NIVEL 1	Valor	Variación H	Valor	Variación H	Valor	Variación H
<b>ACTIVOS</b>	<b>346.826,51</b>	<b>13,69 %</b>	<b>398.532,80</b>	<b>14,91 %</b>	<b>496.169,33</b>	<b>24,50 %</b>
<b>CORRIENTE</b>	<b>162.100,48</b>	<b>32,93 %</b>	<b>193.499,18</b>	<b>19,37 %</b>	<b>287.273,33</b>	<b>48,46 %</b>
ANTIPOS PROVEEDORES	14.624,07		16.425,08	12,32 %	3.169,33	-80,70 %
CLIENTES	57.168,68	154,92 %	78.149,77	36,70 %	92.994,03	18,99 %
DIFERIDOS - DATAFAST/OTROS	265,14		199,71	-24,68 %	81,28	-59,30 %
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	6.764,92	-8,09 %	15.228,77	125,11 %	78.787,05	417,36 %
IMPUESTOS ANTICIPADOS	0,00	-100,00 %	0,00		7.730,71	-2266668142923787000,00 %
INVENTARIOS	39.293,78	21,05 %	37.458,42	-4,67 %	59.193,24	58,02 %
OTRAS CUENTAS POR COBRAR	43.983,89	-3,83 %	46.037,43	4,67 %	45.317,69	-1,56 %
<b>NO CORRIENTE</b>	<b>184.726,03</b>	<b>0,88 %</b>	<b>205.033,62</b>	<b>10,99 %</b>	<b>208.896,00</b>	<b>1,88 %</b>
ACTIVOS INTANGIBLES	170.000,00	0,00 %	170.000,00	0,00 %	170.000,00	0,00 %
EQUIPOS DE CÓMPUTO	0,00	-100,00 %	2.275,04		2.204,74	-3,09 %
IMPUESTOS DIFERIDOS			614,46		614,46	0,00 %
MUEBLES Y ENSERES	13.016,03	-0,55 %	30.434,12	133,82 %	33.476,80	10,00 %
OTRAS CUENTAS POR COBRAR	1.710,00		1.710,00	0,00 %	2.600,00	52,05 %
<b>PASIVOS</b>	<b>144.474,84</b>	<b>22,95 %</b>	<b>130.680,47</b>	<b>-9,55 %</b>	<b>117.570,25</b>	<b>-10,03 %</b>
<b>CORRIENTE</b>	<b>141.615,93</b>	<b>28,67 %</b>	<b>123.876,47</b>	<b>-12,53 %</b>	<b>110.878,75</b>	<b>-10,49 %</b>
ANTICIPO CLIENTES	2.988,18		2.878,13	-3,68 %	388,80	-86,49 %
CUENTAS POR PAGAR ACCIONISTAS	5.400,86	19,17 %	2.858,91	-47,07 %	829,81	-70,97 %
CUENTAS POR PAGAR OTROS	5.564,13		2.522,42	-54,67 %	4.958,69	96,58 %
CUENTAS POR PAGAR TARJETA DE CRÉDITO	7.265,45	-65,26 %	396,08	-94,55 %	1.878,73	374,33 %
IESS POR PAGAR	1.684,49	-34,02 %	2.103,07	24,85 %	2.241,08	6,56 %
IMPUESTOS POR PAGAR	23.048,94	54,73 %	33.408,52	44,95 %	20.464,42	-38,74 %
OBLIGACION BANCARIA	5.622,82	-60,69 %	15.754,86	180,19 %	7.354,96	-53,32 %
PROVEEDORES	64.081,78	87,58 %	32.914,63	-48,64 %	46.903,26	42,50 %
SUELDOS Y BENEFICIOS EMPLEADOS POR PAGAR	25.959,28	38,82 %	31.039,85	19,57 %	25.859,00	-16,69 %
<b>NO CORRIENTE</b>	<b>2.858,91</b>	<b>-61,62 %</b>	<b>6.804,00</b>	<b>137,99 %</b>	<b>6.691,50</b>	<b>-1,65 %</b>
CUENTAS POR PAGAR ACCIONISTAS.	2.858,91	-61,62 %	0,00	-100,00 %	0,00	
OBLIGACION BANCARIA LP	0,00		0,00		0,00	
OBLIGACIONES EMPLEADOS LP			6.804,00		6.691,50	-1,65 %
<b>PATRIMONIO</b>	<b>202.351,67</b>	<b>7,90 %</b>	<b>267.852,33</b>	<b>32,37 %</b>	<b>378.599,08</b>	<b>41,35 %</b>
<b>PATRIMONIO</b>	<b>202.351,67</b>	<b>7,90 %</b>	<b>267.852,33</b>	<b>32,37 %</b>	<b>378.599,08</b>	<b>41,35 %</b>
CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO	320.400,00	0,00 %	320.400,00	0,00 %	320.400,00	0,00 %
GANANCIAS Y PERDIDAS ACTUARIALES			-5.217,00		-5.217,00	0,00 %
RESERVA LEGAL	5.174,32	40,66 %	5.914,93	14,31 %	9.450,81	59,78 %
RESULTADO DEL EJERCICIO	14.812,22	-50,48 %	70.717,66	377,43 %	110.746,75	56,60 %
RESULTADOS ACUMULADOS	-138.034,87	-17,07 %	-123.963,26	-10,19 %	-56.781,48	-54,19 %
<b>Total</b>	<b>693.653,02</b>	<b>13,69 %</b>	<b>797.065,60</b>	<b>14,91 %</b>	<b>992.338,66</b>	<b>24,50 %</b>

**Figura 27.** Análisis Horizontal Estado de Situación Financiera Tippytea años 2021, 2022 y primer semestre 2023

**Nota:** La figura representa el análisis horizontal del Estado de Situación Financiera Tippytea.

Es importante señalar que el año 2020 no refleja una variación debido a que es el primer año que consta en la base de datos.

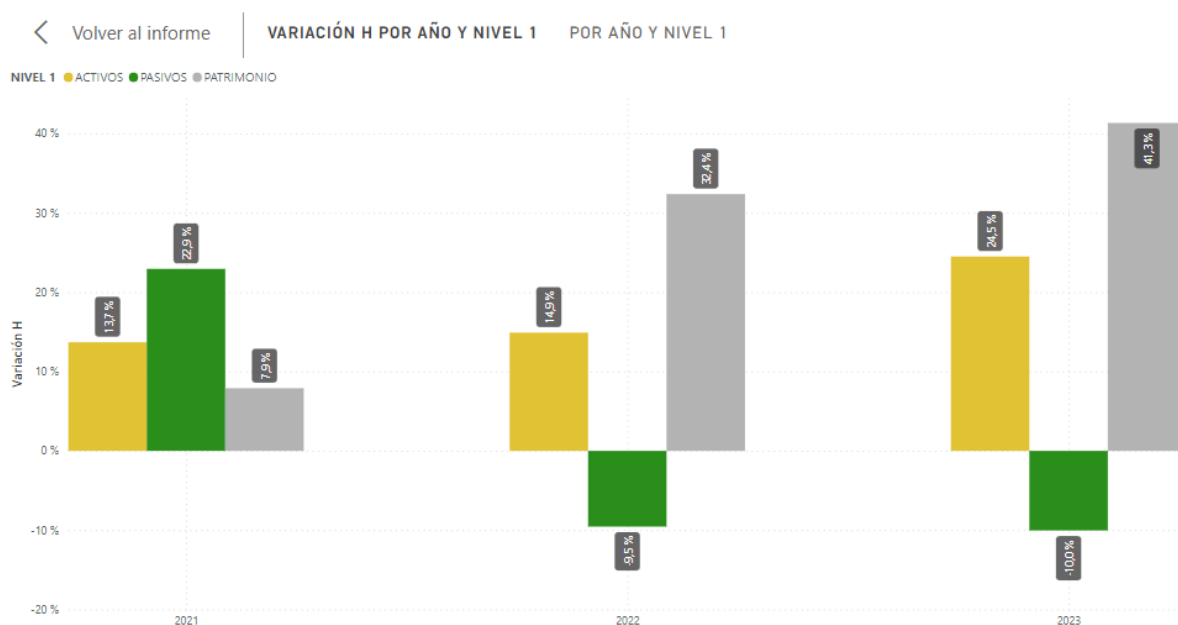
A continuación, se refleja una gráfica que resumen las variaciones que han tenido los elementos del Estado de Situación Financiera, en la que se evidencia lo siguiente:

- El activo ha presentado un incremento en el año 2021 respecto al año 2020 del 13.7%, principalmente por un aumento en las cuentas por cobrar a los clientes. Respecto a la

variación entre el 2022 y 2021 corresponde al 14.9%, debido a incrementos en las cuentas de efectivo y equivalentes y de muebles y enseres.

- El pasivo ha presentado un incremento en el año 2021 respecto al año 2020 del 22.9%, la principal variación corresponde a la cuenta de proveedores. La variación del 2021 respecto al 2022 muestra un decrecimiento del 9.5% que obedece a un incremento en las obligaciones bancarias, que permitieron cancelar otras obligaciones con proveedores y terceros.
- El patrimonio en el año 2021 presentó un incremento del 7.9% debido a ajustes en la cuenta de resultados acumulados. Respecto al 2022 existió un aumento del 32.37% que obedece una mayor utilidad del período.

La información del año 2023 corresponde únicamente al primer semestre, y refleja un incremento en activo y patrimonio del 24.5% y 41.35% respecto al año 2022, mientras que el pasivo refleja un decremento del 10.03% respecto al año 2022.



**Figura 28.** Variación análisis horizontal elementos de Estado de Situación Financiera Tippytea años 2021, 2022 y primer semestre 2023.

**Nota:** La figura representa la variación análisis horizontal elementos de Estado de Situación Financiera.

#### 4.2.3.2 Análisis Horizontal Estado de Resultados

En la siguiente Figura refleja las variaciones en el Estado de Resultados de Tippytea en los períodos 2021, 2022 y el primer semestre del año 2023.

Año	2021		2022		2023	
NIVEL 1	Valor	Variación H	Valor	Variación H	Valor	Variación H
<b>INGRESOS</b>	<b>508.903,61</b>	<b>28,07 %</b>	<b>727.453,67</b>	<b>42,95 %</b>	<b>491.514,14</b>	<b>-32,43 %</b>
<b>NO OPERACIONALES</b>	<b>3.787,79</b>		<b>15.643,49</b>	<b>313,00 %</b>	<b>5.603,23</b>	<b>-64,18 %</b>
Otros Ingresos	3.787,79		15.643,49	313,00 %	5.603,23	-64,18 %
<b>OPERACIONALES</b>	<b>505.115,82</b>	<b>27,11 %</b>	<b>711.810,18</b>	<b>40,92 %</b>	<b>485.910,91</b>	<b>-31,74 %</b>
Venta de TE	505.115,82	27,11 %	711.810,18	40,92 %	485.910,91	-31,74 %
<b>COSTOS</b>	<b>219.227,53</b>	<b>109,67 %</b>	<b>324.195,57</b>	<b>47,88 %</b>	<b>206.235,98</b>	<b>-36,39 %</b>
<b>COSTO DE VENTAS</b>	<b>219.227,53</b>	<b>109,67 %</b>	<b>324.195,57</b>	<b>47,88 %</b>	<b>206.235,98</b>	<b>-36,39 %</b>
Inventario	219.227,53	109,67 %	324.195,57	47,88 %	206.235,98	-36,39 %
<b>GASTOS</b>	<b>274.863,86</b>	<b>4,55 %</b>	<b>332.540,44</b>	<b>20,98 %</b>	<b>174.531,41</b>	<b>-47,52 %</b>
<b>Gastos Administrativos</b>	<b>203.743,47</b>	<b>-4,12 %</b>	<b>239.016,15</b>	<b>17,31 %</b>	<b>142.445,95</b>	<b>-40,40 %</b>
Aporte Seguridad Social	9.217,81		13.404,58	45,42 %	9.273,14	-30,82 %
Arrendamiento	440,00		1.346,40	206,00 %	550,00	-59,15 %
Beneficios Sociales e Indemnizaciones	7.074,83		11.735,12	65,87 %	6.489,30	-44,70 %
Depreciaciones	341,88	-83,51 %	671,19	96,32 %	633,34	-5,64 %
Gastos de Viaje	1.848,26	533,31 %	1.403,18	-24,08 %	4.096,66	191,96 %
Gastos Personal	46.999,47	-40,75 %	67.905,00	44,48 %	45.846,89	-32,48 %
Honorarios Profesionales	11.752,33	-75,70 %	16.031,54	36,41 %	9.224,24	-42,46 %
Impuestos, Contribuciones y Otros	13.123,64	78,63 %	22.362,03	70,40 %	10.527,50	-52,92 %
Mantenimiento	2.190,08	100,68 %	1.813,33	-17,20 %	0,00	-100,00 %
Otros Gastos	57.808,01	156,37 %	21.147,23	-63,42 %	7.292,30	-65,52 %
Otros Gastos Personal	1.555,65		6.352,34	308,34 %	2.240,80	-64,72 %
Publicidad	18.264,55	-18,53 %	26.496,06	45,07 %	11.882,86	-55,15 %
Seguros	115,69		216,42	87,07 %	58,98	-72,75 %
Servicios Básicos	1.092,91	-78,23 %	1.406,79	28,72 %	538,85	-61,70 %
Servicios Prestados	13.832,98		15.173,35	9,69 %	15.859,87	4,52 %
Suministros y Materiales	1.714,47	-81,64 %	2.076,66	21,13 %	2.688,33	29,45 %
Transporte	16.370,91	11,46 %	29.474,93	80,04 %	15.242,89	-48,29 %
<b>Gastos Financieros</b>	<b>4.056,95</b>	<b>-44,75 %</b>	<b>6.360,96</b>	<b>56,79 %</b>	<b>3.017,42</b>	<b>-52,56 %</b>
<b>Gastos Ventas</b>	<b>37.504,20</b>	<b>38,76 %</b>	<b>46.299,29</b>	<b>23,45 %</b>	<b>29.068,04</b>	<b>-37,22 %</b>
<b>PT e IR</b>	<b>29.559,24</b>	<b>84,46 %</b>	<b>40.864,04</b>	<b>38,24 %</b>	<b>0,00</b>	<b>-100,00 %</b>
<b>Total</b>	<b>1.002.995,00</b>	<b>31,14 %</b>	<b>1.384.189,68</b>	<b>38,01 %</b>	<b>872.281,53</b>	<b>-36,98 %</b>

**Figura 29.** Análisis horizontal del Estado de Resultados Tippytea años 2021, 2022 y primer semestre 2023

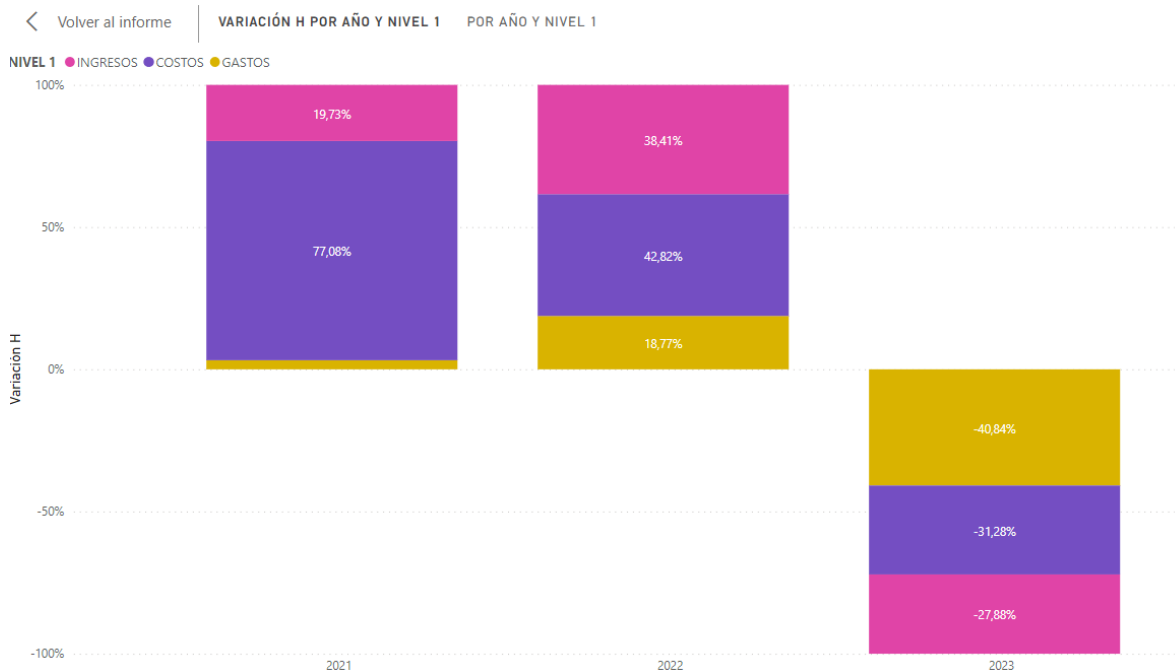
**Nota:** La figura representa la variación análisis horizontal elementos de Estado de resultados

El tablero de análisis horizontal del Estado de Resultados refleja que los ingresos durante el año 2022 se han incrementado en un 42.95% en relación con el año 2021, mientras que la relación entre el año 2021 y 2020 corresponde a un incremento del 28%; es decir que la compañía presenta un importante incremento en sus ingresos en el año 2022. Es importante señalar que la información del año 2023 corresponde únicamente al primer semestre, por lo que todas las variaciones se reflejan en negativo.

Los costos presentan unas variaciones similares a los ingresos correspondientes al 27.11% de incremento entre los años 2020 y 2021 y un incremento del 40.92% entre el 2021 y 2022. Los gastos se incrementaron entre el año 2020 y 2021 en un 4.55%, mientras que entre el año 2021 y 2022 se presenta un incremento del 20.98%, con una optimización en el gasto importante que le permite mejorar el resultado en el año 2022.

A continuación, se refleja el tablero:

En la siguiente figura se resumen las variaciones de los componentes del Estado de Resultados:



**Figura 30.** Variaciones del Análisis Horizontal del Estado de resultados años 2021, 2022 y primer semestre del 2023


**Nota:** La figura representa la variación análisis horizontal elementos de Estado de resultados

Es importante señalar que se reflejan únicamente información del primer semestre del año 2023 por lo que la gráfica muestra un decrecimiento en todos los elementos.

## 4.2.4 Análisis Vertical

### 4.2.4.1 Análisis Vertical del Estado de Situación Financiera

Este tablero muestra la composición del Estado de Situación Financiera por cada uno de sus rubros.



NIVEL 1	2020	2021	2022	2023
<b>ACTIVOS</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>
<b>CORRIENTE</b>	<b>39,97%</b>	<b>46,74%</b>	<b>48,55%</b>	<b>57,90%</b>
ANTIPOSO PROVEEDORES	0,00%	4,22%	4,12%	0,64%
CLIENTES	7,35%	16,48%	19,61%	18,74%
DIFERIDOS - DATAFAST/OTROS	0,00%	0,08%	0,05%	0,02%
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	2,41%	1,95%	3,82%	15,88%
IMPUESTOS ANTICIPADOS	4,58%	0,00%	0,00%	1,56%
INVENTARIOS	10,64%	11,33%	9,40%	11,93%
OTRAS CUENTAS POR COBRAR	14,99%	12,68%	11,55%	9,13%
<b>NO CORRIENTE</b>	<b>60,03%</b>	<b>53,26%</b>	<b>51,45%</b>	<b>42,10%</b>
ACTIVOS INTANGIBLES	55,73%	49,02%	42,66%	34,26%
EQUIPOS DE CÓMPUTO	0,01%	0,00%	0,57%	0,44%
IMPUESTOS DIFERIDOS			0,15%	0,12%
MUEBLES Y ENSERES	4,29%	3,75%	7,64%	6,75%
OTRAS CUENTAS POR COBRAR	0,00%	0,49%	0,43%	0,52%
<b>Total</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>

NIVEL 1	2020	2021	2022	2023
<b>PASIVOS</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>
<b>CORRIENTE</b>	<b>93,66%</b>	<b>98,02%</b>	<b>94,79%</b>	<b>94,31%</b>
ANTICIPO CLIENTES	0,00%	2,07%	2,20%	0,33%
CUENTAS POR PAGAR ACCIONISTAS	3,86%	3,74%	2,19%	0,71%
CUENTAS POR PAGAR OTROS	0,00%	3,85%	1,93%	4,22%
CUENTAS POR PAGAR TARJETA DE CRÉDITO	17,80%	5,03%	0,30%	1,60%
IESS POR PAGAR	2,17%	1,17%	1,61%	1,91%
IMPUESTOS POR PAGAR	12,68%	15,95%	25,57%	17,41%
OBLIGACION BANCARIA	12,17%	3,89%	12,06%	6,26%
PROVEEDORES	29,07%	44,35%	25,19%	39,89%
SUELDOS Y BENEFICIOS EMPLEADOS POR PAGAR	15,91%	17,97%	23,75%	21,99%
<b>NO CORRIENTE</b>	<b>6,34%</b>	<b>1,98%</b>	<b>5,21%</b>	<b>5,69%</b>
CUENTAS POR PAGAR ACCIONISTAS	6,34%	1,98%	0,00%	0,00%
OBLIGACION BANCARIA LP	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
OBLIGACIONES EMPLEADOS LP			5,21%	5,69%
<b>Total</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>

NIVEL 1	2020	2021	2022	2023
<b>PATRIMONIO</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>
<b>PATRIMONIO</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>
CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO	170,84%	158,34%	119,62%	84,63%
RESULTADO DEL EJERCICIO	15,95%	7,32%	26,40%	29,25%
RESERVA LEGAL	1,96%	2,56%	2,21%	2,50%
GANANCIAS Y PERDIDAS ACTUARIALES			-1,95%	-1,38%
RESULTADOS ACUMULADOS	-88,76%	-68,22%	-46,28%	-15,00%
<b>Total</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>

**Figura 31.** Análisis vertical Estado de Situación Financiera Tippytea años 2020, 2021, 2022 y primer semestre de 2023

**Nota.** La figura muestra el análisis vertical Estado de Situación Financiera Tippytea

En la siguiente figura se evidencia el análisis vertical del Activo que durante los años 2020 al 2022 el principal componente del Activo son los activos no corrientes con valores del 60.03%, 53.26% y 51.45% respectivamente y durante el primer semestre del año 2023 la composición del activo es del 57.9% en activo corriente y del 42.1% en activo no corriente.

Dentro del activo corriente en el año 2023 el rubro más importante son las cuentas por cobrar a clientes, que representan el 18.74%, seguido de efectivo y equivalentes con el 15.88%, lo que evidencia que existe una mejora en la liquidez, pero que a su vez se debe evaluar las acciones de manejo de flujo de la compañía.

En el caso del activo no corriente en el primer semestre del año 2023, el principal rubro corresponde a los activos intangibles con el 34.26%.

NIVEL 1	2020	2021	2022	2023
<b>ACTIVOS</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>
<b>CORRIENTE</b>	<b>39,97%</b>	<b>46,74%</b>	<b>48,55%</b>	<b>57,90%</b>
ANTIPOS PROVEEDORES	0,00%	4,22%	4,12%	0,64%
CLIENTES	7,35%	16,48%	19,61%	18,74%
DIFERIDOS - DATAFAST/OTROS	0,00%	0,08%	0,05%	0,02%
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	2,41%	1,95%	3,82%	15,88%
IMPUESTOS ANTICIPADOS	4,58%	0,00%	0,00%	1,56%
INVENTARIOS	10,64%	11,33%	9,40%	11,93%
OTRAS CUENTAS POR COBRAR	14,99%	12,68%	11,55%	9,13%
<b>NO CORRIENTE</b>	<b>60,03%</b>	<b>53,26%</b>	<b>51,45%</b>	<b>42,10%</b>
ACTIVOS INTANGIBLES	55,73%	49,02%	42,66%	34,26%
EQUIPOS DE CÓMPUTO	0,01%	0,00%	0,57%	0,44%
IMPUESTOS DIFERIDOS			0,15%	0,12%
MUEBLES Y ENSERES	4,29%	3,75%	7,64%	6,75%
OTRAS CUENTAS POR COBRAR	0,00%	0,49%	0,43%	0,52%
<b>Total</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>

**Figura 32.** Análisis vertical Activos Tippytea años 2020, 2021, 2022 y primer semestre de 2023  
**Nota.** La figura muestra el análisis vertical de activo de Tippytea

Respecto a composición del Pasivo, esta se refleja en la siguiente figura:

NIVEL 1	2020	2021	2022	2023
<b>PASIVOS</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>
<b>CORRIENTE</b>	<b>93,66%</b>	<b>98,02%</b>	<b>94,79%</b>	<b>94,31%</b>
ANTICIPO CLIENTES	0,00%	2,07%	2,20%	0,33%
CUENTAS POR PAGAR ACCIONISTAS	3,86%	3,74%	2,19%	0,71%
CUENTAS POR PAGAR OTROS	0,00%	3,85%	1,93%	4,22%
CUENTAS POR PAGAR TARJETA DE CRÉDITO	17,80%	5,03%	0,30%	1,60%
IESS POR PAGAR	2,17%	1,17%	1,61%	1,91%
IMPUESTOS POR PAGAR	12,68%	15,95%	25,57%	17,41%
OBLIGACION BANCARIA	12,17%	3,89%	12,06%	6,26%
PROVEEDORES	29,07%	44,35%	25,19%	39,89%
SUELDOS Y BENEFICIOS EMPLEADOS POR PAGAR	15,91%	17,97%	23,75%	21,99%
<b>NO CORRIENTE</b>	<b>6,34%</b>	<b>1,98%</b>	<b>5,21%</b>	<b>5,69%</b>
CUENTAS POR PAGAR ACCIONISTAS.	6,34%	1,98%	0,00%	0,00%
OBLIGACION BANCARIA LP	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
OBLIGACIONES EMPLEADOS LP			5,21%	5,69%
<b>Total</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>

**Figura 33.** Análisis vertical Pasivo Tippytea años 2020, 2021, 2022 y primer semestre de 2023  
**Nota.** La figura muestra el análisis vertical Pasivo Tippytea años 2020, 2021, 2022 y primer semestre de 2023

El principal componente del pasivo durante los años 2020 al 2023 corresponde al pasivo corriente que corresponde al 93.66%, 98.02%, 94.79% y 94.31% respectivamente, es decir que las obligaciones de la compañía son principalmente al corto plazo.

Dentro del pasivo corriente los principales rubros en los años analizados son obligaciones con proveedores, con empleados e impuestos por pagar. Estos rubros durante el primer semestre del año 2023 corresponden al 39.89%, 21.99% y 17.41% respectivamente.

Dentro del pasivo no corriente se evidencia que a partir del año 2022 no existen cuentas por pagar a accionistas, pero se efectúan las provisiones por beneficios a empleados.

Dentro del análisis vertical del Patrimonio se muestra la siguiente composición:

NIVEL 1	2020	2021	2022	2023
<b>▣ PATRIMONIO</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>
<b>▣ PATRIMONIO</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>
CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO	170,84%	158,34%	119,62%	84,63%
RESULTADO DEL EJERCICIO	15,95%	7,32%	26,40%	29,25%
RESERVA LEGAL	1,96%	2,56%	2,21%	2,50%
GANANCIAS Y PERDIDAS ACTUARIALES			-1,95%	-1,38%
RESULTADOS ACUMULADOS	-88,76%	-68,22%	-46,28%	-15,00%
<b>Total</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>

**Figura 34.** Análisis Vertical Patrimonio Tippytea años 2020, 2021, 2022 y primer semestre de 2023  
**Nota.** La figura muestra el análisis vertical Patrimonio Tippytea

La composición del Patrimonio corresponde principalmente al capital suscrito y pagado con porcentajes superiores al 100% debido a los resultados acumulados que reflejan pérdidas, pero que durante los años de análisis esto se ha invertido y la compañía posee utilidades que corresponden durante los años 2020, 2021, 2022 y primer semestre 2023 los siguientes porcentajes: 15.95%, 7.32%, 26.4% y 29.25% respectivamente.

#### 4.2.4.2 Análisis Vertical del Estado de Resultados

El análisis vertical del Estado de Resultados presenta las siguientes composiciones:

NIVEL 1	2020	2021	2022	2023
<b>INGRESOS</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>
<b>OPERACIONALES</b>	<b>100,00%</b>	<b>99,26%</b>	<b>97,85%</b>	<b>98,86%</b>
Venta de TE	100,00%	99,26%	97,85%	98,86%
<b>NO OPERACIONALES</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,74%</b>	<b>2,15%</b>	<b>1,14%</b>
Otros Ingresos	0,00%	0,74%	2,15%	1,14%
<b>Total</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>

**Figura 35.** Análisis vertical Ingresos Tippytea años 2020, 2021, 2022 y primer semestre de 2023  
**Nota.** La figura muestra el análisis vertical de Ingresos Tippytea

Durante los cuatro años de análisis los ingresos corresponden a la venta de Té, existiendo en los años 2022 y 2023 un incremento en los ingresos no operaciones.

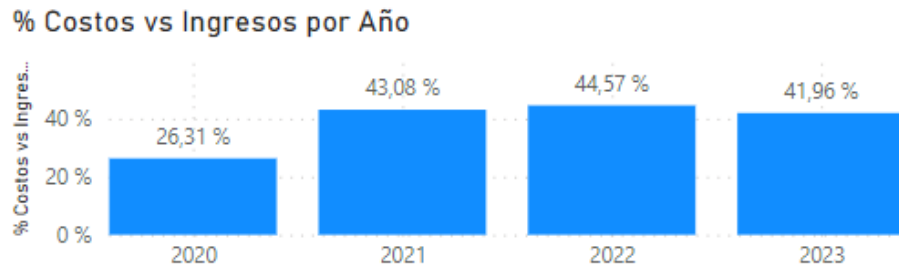
Respecto a la composición de los gastos se resumen en la siguiente figura:

NIVEL 1	2020	2021	2022	2023
<b>GASTOS</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>
Gastos Administrativos	80,83%	74,13%	71,88%	81,62%
Gastos Financieros	2,79%	1,48%	1,91%	1,73%
Gastos Ventas	10,28%	13,64%	13,92%	16,65%
PT e IR	6,10%	10,75%	12,29%	0,00%
<b>Total</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>

**Figura 36.** Análisis vertical Gastos Tippytea años 2020, 2021, 2022 y primer semestre de 2023  
**Nota.** La Figura muestra el análisis vertical Gastos Tippytea

El principal rubro de gastos corresponde a los gastos administrativos que representan entre el 71.9% y 81.6%, pero es importante señalar que en el año 2023 aún no se reflejan los rubros de participación trabajadores e impuesto a la renta. Los gastos de ventas de la compañía representan entre el 10.28% y el 16.65% siendo el año de mayor incidencia de este tipo de gastos el primer semestre del año 2023.

Adicionalmente, se ha analizado la composición de los costos respecto a los ingresos, que se refleja en la siguiente figura:

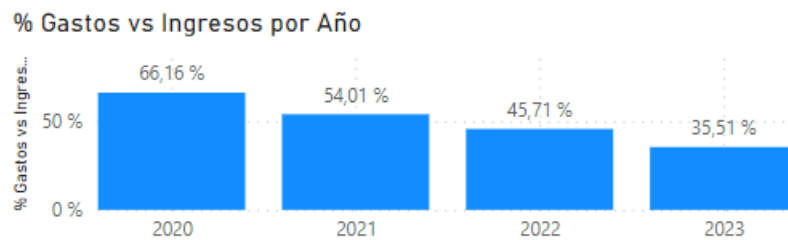


**Figura 37.** Participación de costos en relación a los ingresos Tippytea años 2020, 2021, 2022 y primer semestre de 2023

**Nota.** La figura muestra la participación de costos en relación a los ingresos Tippytea

La gráfica muestra que durante el año 2020 el costo de ventas correspondía al 26.31% de los ingresos de dicho año. Durante el año 2021 los costos representaban el 43.08% de la venta de Té. Durante el año 2022 correspondía al 44.57% y durante el primer semestre del año 2023 los costos de venta representan el 41.96% de los ingresos, lo que muestra un mejor desempeño en la optimización de costos en este año.

Respecto a la relación de gastos con relación al ingreso se resume en la siguiente figura:



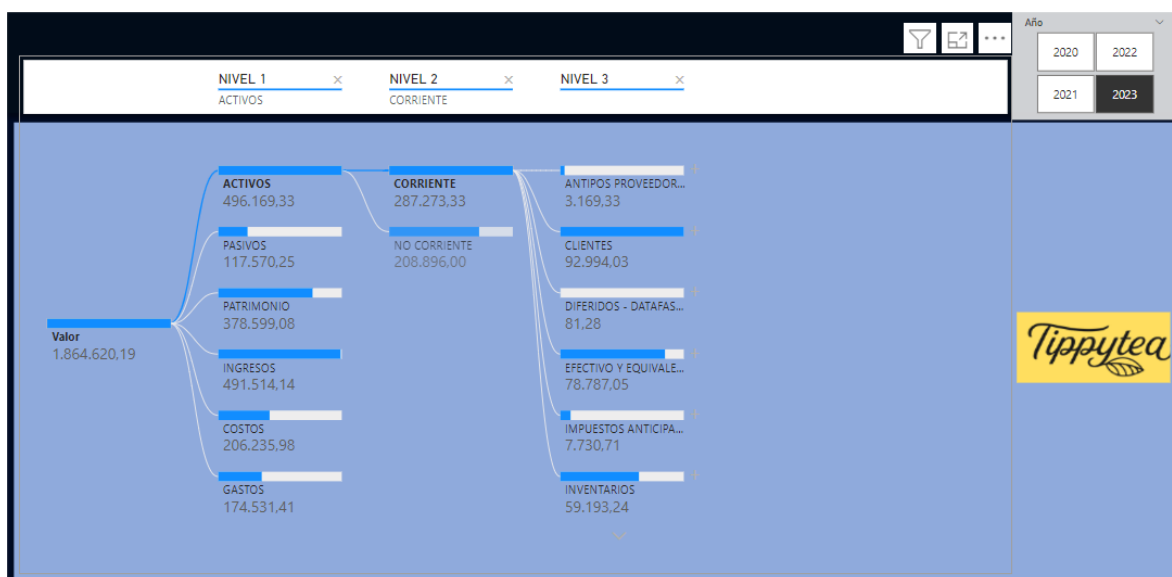
**Figura 38.** Relación de gastos respecto a los ingresos Tippytea años 2020, 2021, 2022 y primer semestre de 2023

**Nota.** La figura muestra la relación de gastos respecto a los ingresos Tippytea

Durante el año 2020 los gastos de venta fueron los más altos con un 66.16% en relación a los ingresos, en el año 2021 esta relación correspondía al 54.01%, en el año 2022 estos gastos bajaron al 45.71% y en el año 2023 muestra un valor inferior del 35.51%, lo que refleja una optimización en los gastos tanto administrativos, de ventas y financieros.

#### 4.2.5 Composición de estados financieros

Este tablero muestra en un esquema de árbol la composición de cada uno de los rubros de los estados financieros, la misma que puede ser filtrada por cada año, cómo se muestra en la siguiente figura:



**Figura 39.** Esquema de árbol de los Estados Financieros de Tippytea del primer semestre de 2023

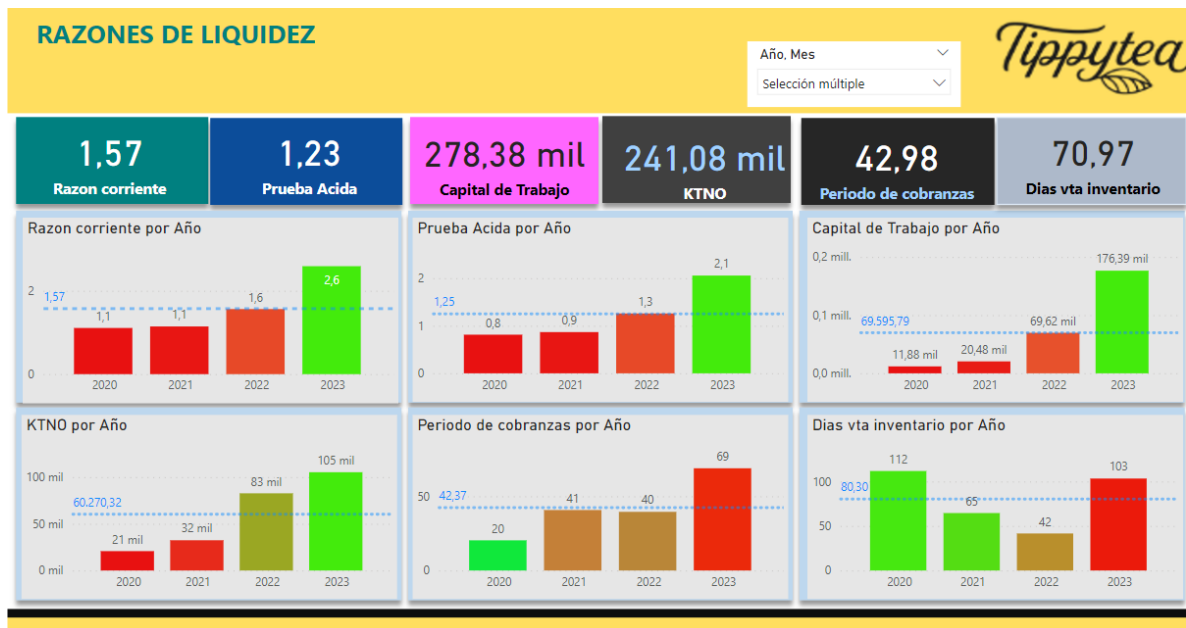
**Nota:** La figura representa el esquema de árbol de los Estados Financieros de Tippytea

Este tablero presenta filtros por año, por lo que se puede obtener información de cada año que se elija.

#### 4.2.6 Indicadores Financieros

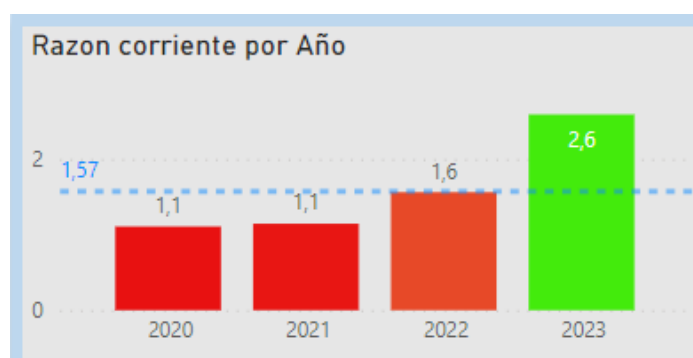
##### 4.2.6.1 Razones de Liquidez

El tablero resumen las razones de liquidez explicadas en el capítulo anterior, a continuación, se presenta la información de las razones de liquidez Tippytea de los períodos: años 2020, 2021, 2022 y primer semestre de 2023:



**Figura 40.** Razones de liquidez Tippytea años 2020, 2021, 2022 y primer semestre de 2023  
**Nota:** La figura representa a las razones de liquidez Tippytea

Al igual que los demás tableros se puede realizar los filtros por cada año. Cada una de las figuras constan de un formato condicional que refleja en tonos verdes los de mejor desempeño, en color naranja los intermedios y en color rojo los valores más bajos y presenta un promedio de este índice durante los años analizados a través de una línea de puntos color celeste. La evolución que ha tenido la razón corriente se resumen a continuación:



**Figura 41.** Razón Corriente Tippytea años 2020, 2021, 2022 y primer semestre de 2023  
**Nota:** La figura representa a la razón Corriente Tippytea

El promedio de la razón corriente de los 4 años representa el 1,57, es decir que la compañía dispone de más de 1,57 dólares para responder a sus obligaciones de corto plazo con sus

activos corrientes. La columna del año 2023 refleja el valor del índice más alto por lo que se visualiza en color verde, mientras que los años 2020 y 2021 se reflejan en un tono rojo debido a que corresponde a los índices más bajos de este indicador. En el año 2022 se presenta una mejora en el indicador por lo que la columna se presenta en color tomate y esta supera el índice promedio. Respecto al índice de prueba ácida se refleja en la siguiente figura:



**Figura 42.** Prueba ácida Tippytea años 2020, 2021, 2022 y primer semestre de 2023

**Nota:** La figura representa el indicador de prueba ácida Tippytea

De la misma manera el promedio se refleja a través de la línea punteada y corresponde a 1.25 que representa que la compañía cuenta con \$1.25 dólares sin considerar dentro del activo el inventario para responder a sus obligaciones a corto plazo.

La compañía dispone de un capital de trabajo promedio en el período de análisis de \$ 69,596 que permite cumplir con sus obligaciones de corto plazo y seguir funcionando sin alterar su operación normal. En la siguiente figura se muestra cuál es el capital de trabajo de cada año:



**Figura 43.** Capital de trabajo Tippytea años 2020, 2021, 2022 y primer semestre de 2023

**Nota:** La Figura representa el capital de trabajo Tippytea

Este indicador muestra la evolución del capital de trabajo y se evidencia que el año con el que la compañía cuenta con capital de trabajo superior es el año 2023 con \$ 170mil.

En relación con el Capital de Trabajo Neto Operativo (KTNO) el promedio de los años analizados es de \$ 60.270 que representa la necesidad de dinero para poder cumplir con sus operaciones. A continuación, se detalla la figura con las necesidades en cada período:



**Figura 44.** Capital de Trabajo Neto Operativo Tippytea años 2020, 2021, 2022 y primer semestre de 2023

**Nota:** La Figura representa el capital de trabajo Neto Operativo Tippytea

El período de cobranzas promedio de los períodos analizados es de 42 días, que representa el número de días que se necesitan, en promedio, para cobrar las cuentas pendientes, y su evolución se refleja en la siguiente figura:

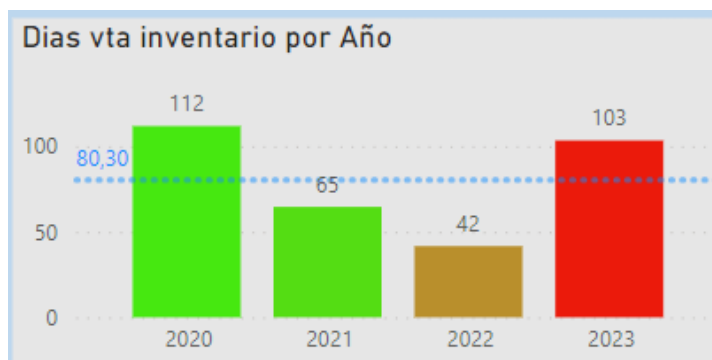


**Figura 45.** Período de Cobranzas Tippytea años 2020, 2021, 2022 y primer semestre de 2023

**Nota:** La figura representa el Período de Cobranzas Tippytea

Durante el año 2023 existió un incremento que superó el triple del período de cobranzas del año 2020, por lo que se debe evaluar las políticas de crédito de la compañía.

Respecto al índice de días de venta de inventario que mide la tasa promedio de rapidez a la que los inventarios entran y salen de una empresa, se refleja un promedio en el período analizado de 80.3. El detalle se presenta a continuación:



**Figura 46.** Días de venta de Inventario Tippytea años 2020, 2021, 2022 y primer semestre de 2023  
**Nota:** La figura representa los días de venta de Inventario Tippytea

Durante el primer semestre del 2023 se presenta un incremento de este indicador respecto al año 2022.

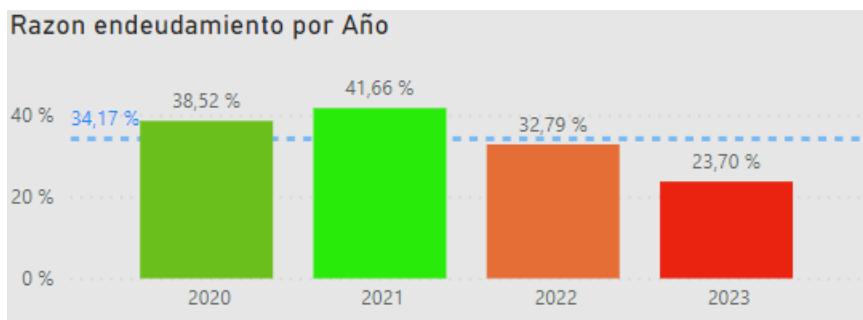
#### 4.2.6.2 Razones de Endeudamiento

Este tablero resume las razones de endeudamiento de Tippytea de los años 2020, 2021, 2022 y 2023 y su evolución durante los años analizados:



**Figura 47.** Razones de Endeudamiento Tippytea años 2020, 2021, 2022 y primer semestre de 2023  
**Nota:** La Figura representa las razones de Endeudamiento Tippytea

La razón de endeudamiento refleja el riesgo de los acreedores a largo plazo, que en promedio de los períodos analizados es del 34.17%, y los valores por cada año se reflejan en la siguiente figura:

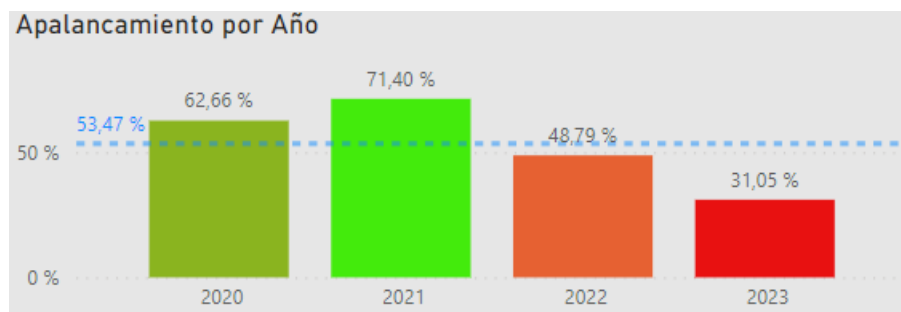


**Figura 48.** Razón de Endeudamiento Tippytea años 2020, 2021, 2022 y primer semestre de 2023  
**Nota.** La Figura representa la razón de Endeudamiento Tippytea

El año en el que esté índice es superior es el año 2021 alcanzando el 41.66%, mientras que el año con el índice más bajo es el primer semestre 2023 con el 23.7%.

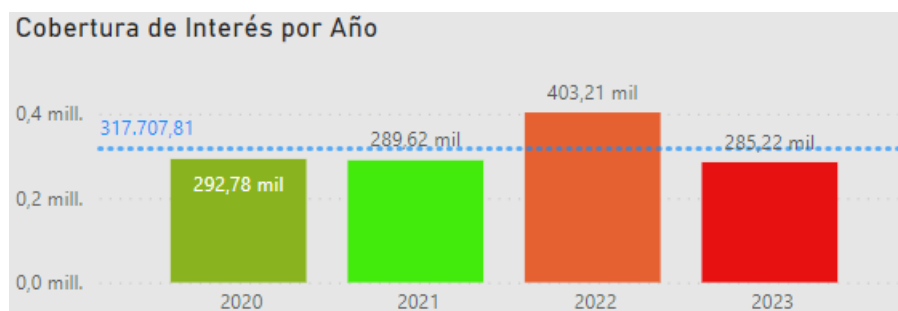
Respecto al índice de apalancamiento que mide el grado de compromiso del patrimonio para con los acreedores, Tippytea tiene un índice promedio del 56.71% de los períodos analizados,

siendo el año 2021 el que represente el porcentaje más elevado con una tasa del 71.40%, mientras que el año con menor índice es el 2023 con un 43.99%, esto se refleja en la siguiente figura:



**Figura 49.** Apalancamiento Tippytea años 2020, 2021, 2022 y primer semestre de 2023  
**Nota:** La Figura representa el apalancamiento Tippytea

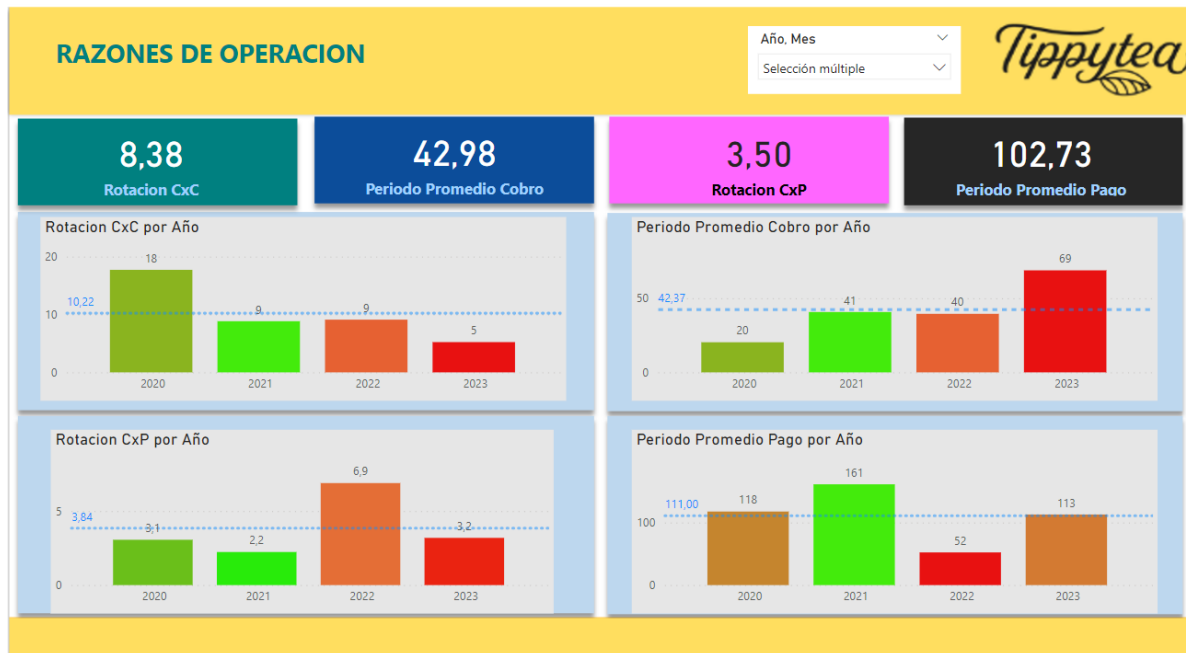
El índice de cobertura de intereses de Tippytea tiene un promedio del 318mil de los períodos analizados, siendo el año 2020 el que represente el monto más elevado de \$403mil mientras que el menor valor se presenta en el primer semestre del 2023, esto se refleja en la siguiente figura:



**Figura 50.** Cobertura de intereses Tippytea años 2020, 2021, 2022 y primer semestre de 2023  
**Nota:** La Figura representa la cobertura de intereses Tippytea

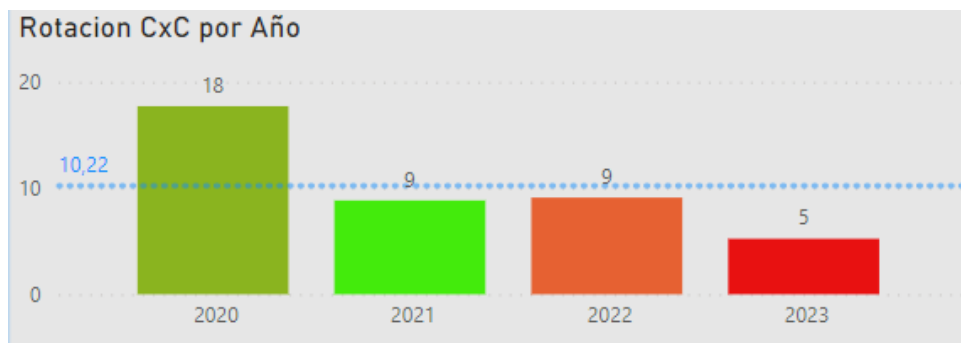
#### 4.2.6.3 Razones de Operación

En este tablero se resume la información de los índices de las razones de operación de los períodos analizados:



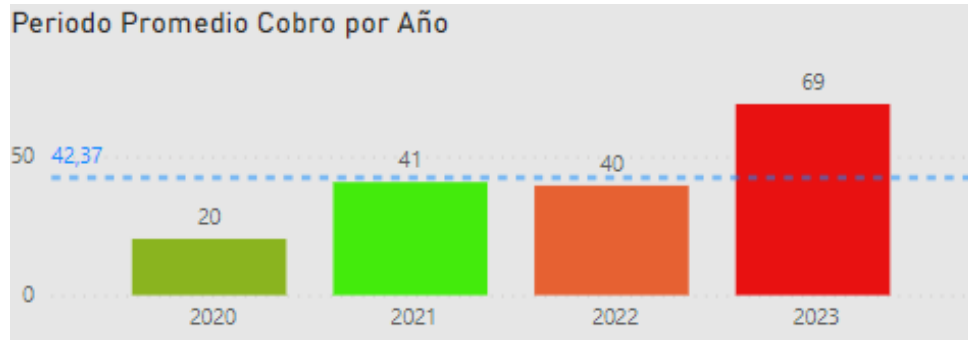
**Figura 51.** Razones de operación Tippytea años 2020, 2021, 2022 y primer semestre de 2023  
**Nota:** La figura representa las razones de operación Tippytea

La rotación de Cuentas por Cobrar muestra la frecuencia, en promedio, con que las cuentas por cobrar cumplen un ciclo, es decir, la frecuencia con que se reciben y cobran durante el año, en promedio en el período analizado la rotación es de 10.22 veces.



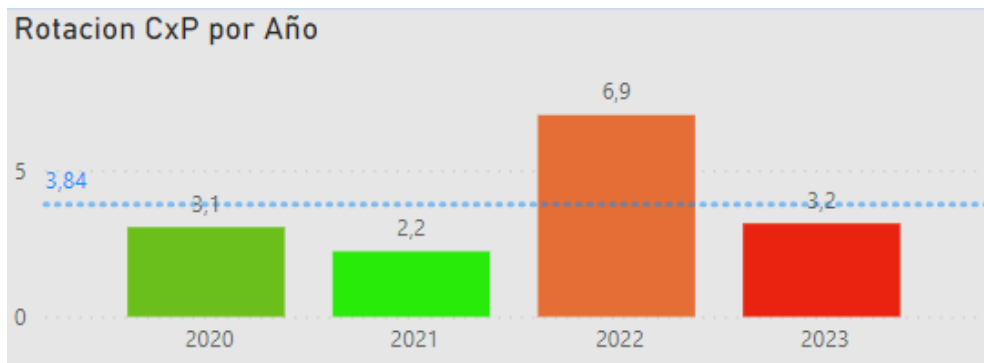
**Figura 52.** Rotación Cuentas por Cobrar Tippytea años 2020, 2021, 2022 y primer semestre de 2023  
**Nota:** La Figura representa la rotación Cuentas por Cobrar Tippytea

El Período Promedio de Cobro (PPC) refleja cuánto tiempo están vigentes en promedio las cuentas por cobrar, que en promedio en el período analizado es de 42.37 siendo el año con el período más alto el primer semestre del año 2023, cómo se muestra en la siguiente Figura:



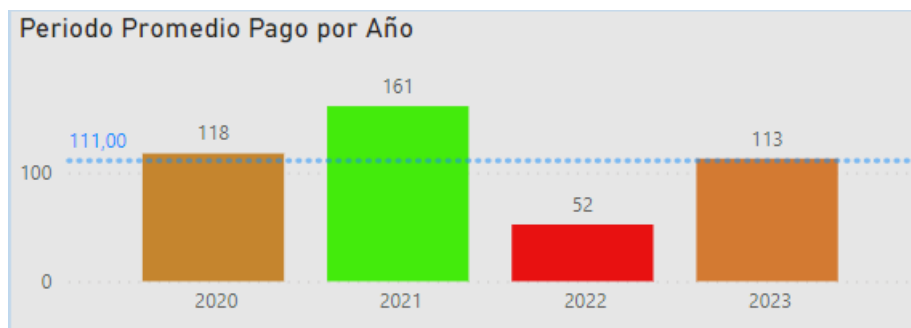
**Figura 53.** Período Promedio de Cobro Tippytea años 2020, 2021, 2022 y primer semestre de 2023  
**Nota:** La Figura representa el período Promedio de Cobro Tippytea años 2020, 2021, 2022 y primer semestre de 2023

La rotación de cuentas por pagar indica la prontitud con que la compañía paga sus compras a crédito que en promedio de los períodos analizados es de 3.84, siendo el año con un mayor índice el año 2022 con un índice del 6.9 cómo se muestra en la siguiente figura:



**Figura. 54.** Rotación de Cuentas por Pagar Tippytea años 2020, 2021, 2022 y primer semestre de 2023  
**Nota:** La Figura representa la rotación de Cuentas por Pagar Tippytea

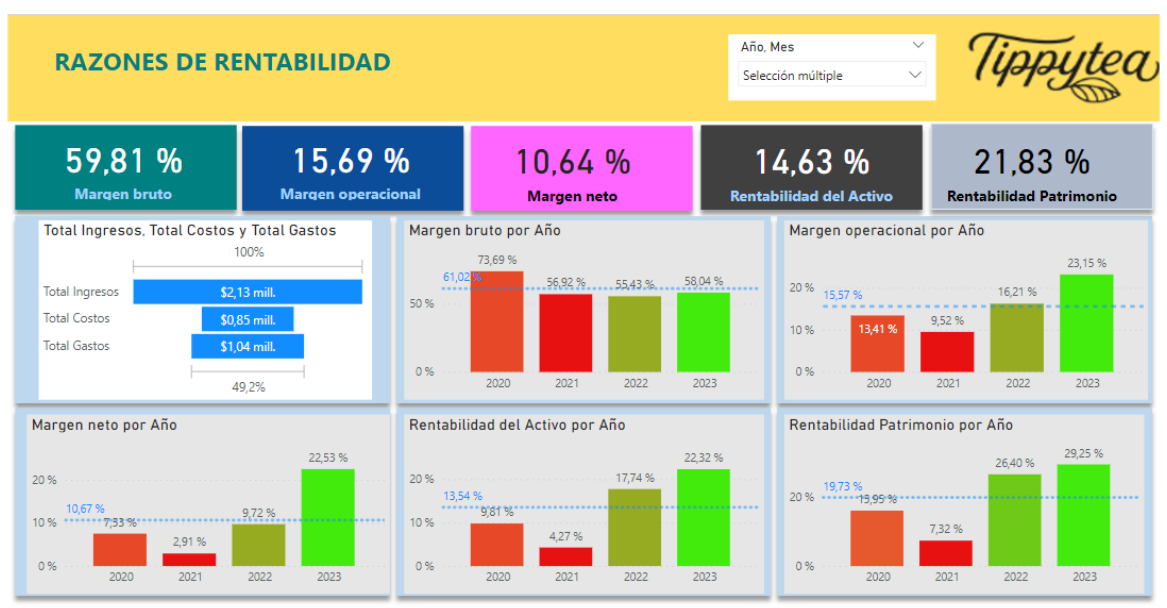
El Período Promedio de Pago (PPP) muestra el período en que la compañía se financia de sus proveedores, que en promedio de los períodos analizados es de 111, siendo el período con el más alto índice el año 2021 cómo se muestra en la siguiente figura:



**Figura 55.** Período Promedio de Pago Tippytea años 2020, 2021, 2022 y primer semestre de 2023  
**Nota:** La Figura representa el período Promedio de Pago Tippytea

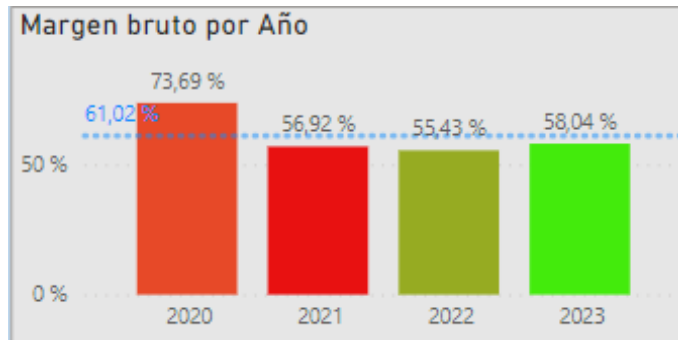
#### 4.2.6.4 Razones de Rentabilidad

En este tablero se resume la información de los índices de las razones de rentabilidad de los períodos analizados:



**Figura 56.** Razones de rentabilidad Tippytea años 2020, 2021, 2022 y primer semestre de 2023  
**Nota:** La Figura representa las razones de rentabilidad Tippytea

El margen bruto de la compañía en promedio de los períodos analizados es de 61.02%, es decir que una vez descontado el costo de ventas del ingreso queda este índice. El año que refleja un mejor margen bruto es el año 2020 con un 73.69% y el que representa el menor margen es del 2022 con un 55.43%, esto se refleja en la siguiente figura:



**Figura 57.** Margen Bruto Tippytea años 2020, 2021, 2022 y primer semestre de 2023

**Nota:** La figura representa el margen bruto Tippytea

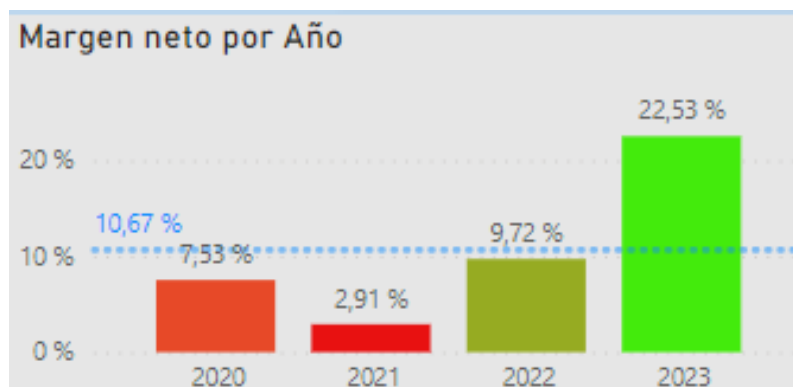
El margen operacional refleja cuanto de los ingresos queda una vez descontado los costos y gastos operacionales, en los períodos analizados el promedio es el 15.57%, siendo el período que presenta un mejor desempeño el primer semestre del año 2023 con un 23.15%, mientras que el año que presentó menor margen es el 2021, esto se muestra en la siguiente figura:



**Figura 58.** Margen Operacional Tippytea años 2020, 2021, 2022 y primer semestre de 2023

**Nota:** La figura representa el margen Operacional Tippytea

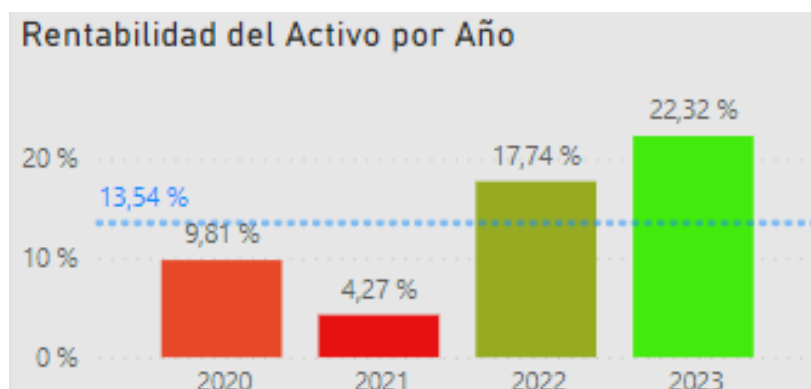
El margen neto refleja cuál es el porcentaje de los ingresos una vez descontado todos los costos y gastos de la compañía, en los períodos analizados el promedio es el 10.67%, siendo el período que presenta un mejor desempeño el primer semestre del año 2023 con un 22.53%, mientras que el año que presentó menor margen es el 2021, esto se muestra en la siguiente Figura:



**Figura 59.** Margen Neto Tippytea años 2020, 2021, 2022 y primer semestre de 2023

**Nota:** La Figura representa el margen neto Tippytea

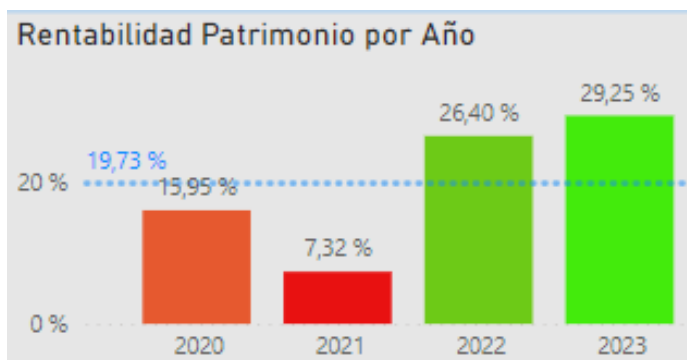
La rentabilidad del activo corresponde al porcentaje del activo que corresponde la utilidad generada en el período, el año con más alto porcentajes es el 2022 con el 17.74% cómo se muestra en la siguiente figura:



**Figura 60.** Rentabilidad del Activo Tippytea años 2020, 2021, 2022 y primer semestre de 2023

**Nota:** La figura representa la rentabilidad del Activo Tippytea

La rentabilidad del patrimonio muestra cuanto representa la utilidad generada del patrimonio, el promedio de los períodos analizados es del 19.73%, siendo el período que refleja el mayor índice el primer semestre del año 2023 con un 29.25% cómo se refleja en la siguiente figura:

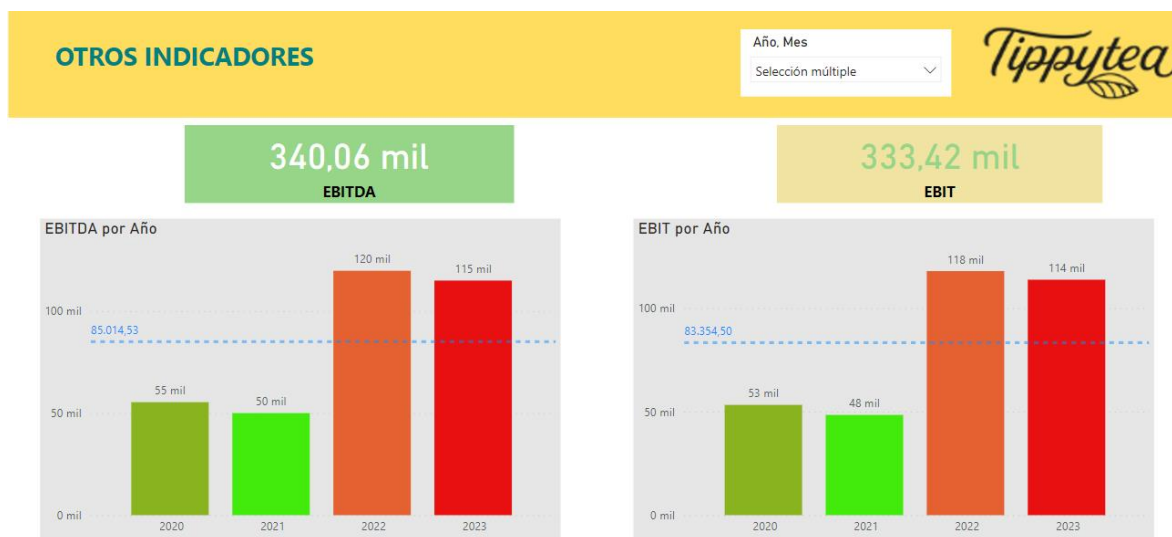


**Figura 61.** Rentabilidad del Patrimonio Tippytea años 2020, 2021, 2022 y primer semestre de 2023

**Nota:** La figura representa la rentabilidad del Patrimonio Tippytea

#### 4.2.6.5 Otros indicadores

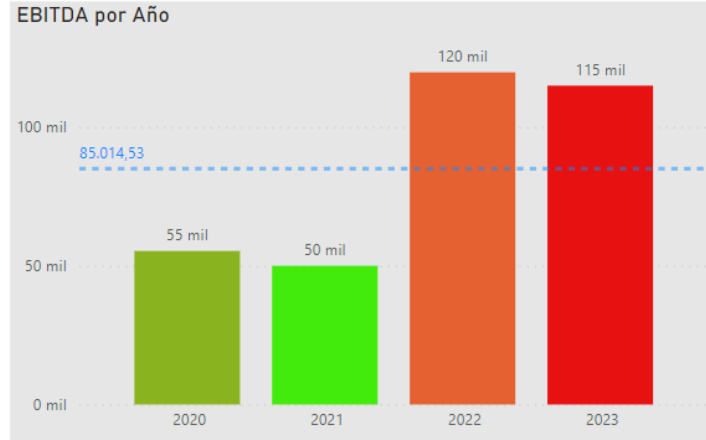
En la siguiente Figura se refleja indicadores Ebitda y Ebit, de la misma manera que los otros tableros se puede filtrar por año:



**Figura 62.** Indicadores Ebitda y Ebit Tippytea años 2020, 2021, 2022 y primer semestre 2023

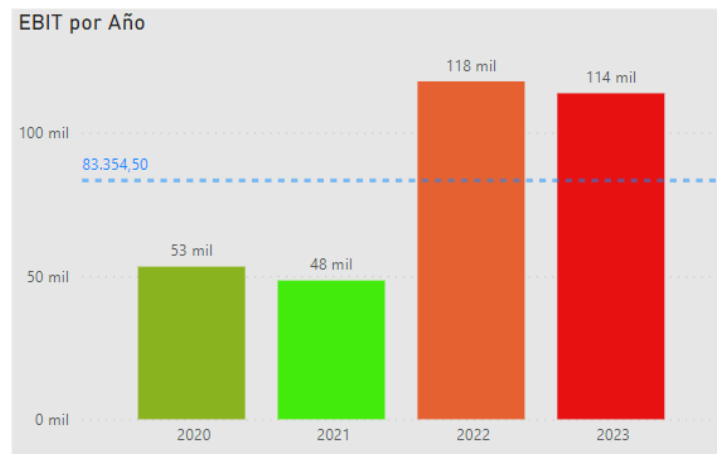
**Nota:** La Figura representa indicadores Ebitda y Ebit Tippytea

El EBITDA se calcula a partir del resultado de la empresa, antes de considerar rebajas y o aumentos según sea el caso, por concepto de intereses, depreciación, amortización de intangibles, ítems extraordinarios y el impuesto a la renta. Tippytea tiene un EBITDA promedio de los años 2020, 2021, 2022 y primer semestre 2023 de \$ 85.014, siendo el año con mayor valor el 2022, pero muy cercano está el monto del primer semestre del año 2023.



**Figura 63.** EBITDA Tippytea años 2020, 2021, 2022 y primer semestre de 2023  
**Nota:** La figura representa el Ebitda Tippytea

El EBIT es la utilidad antes de descontar los gastos financieros y los impuestos, el promedio de los períodos analizados es de \$83.354, siendo el mayor EBIT el de año 2022, pero es importante considerar que se similar al EBIT generada en el primer semestre del año 2023.



**Figura 64.** EBIT Tippytea años 2020, 2021, 2022 y primer semestre de 2023  
**Nota:** La Figura representa el EBIT Tippytea

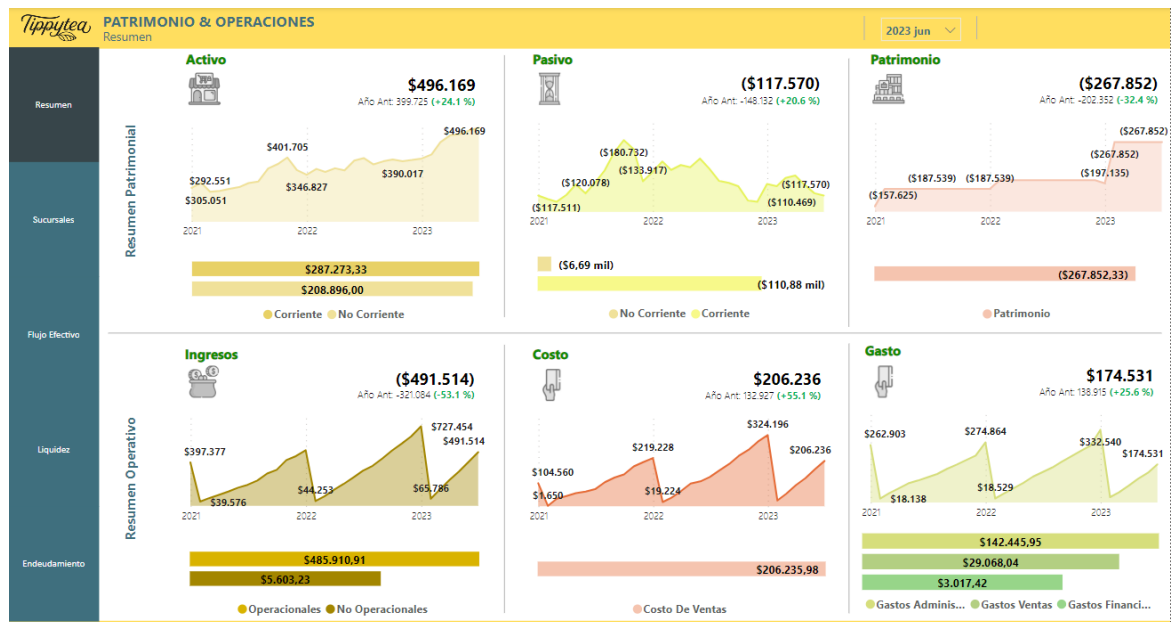
## 5. TABLEROS DE KPI'S PARA EMPRESA TIPPYTEA

### 5.1 Principales KPI'S

El presente capítulo refleja los tableros de KPI's planteados para Tippytea. Se considera que es indispensable disponer de la información financiera, en la que se visualice los valores mensuales de los componentes de los Estados Financieros comparados con los montos del año anterior e identificar las variaciones que los componentes tienen respecto al año pasado de manera resumida. Esto permitirá identificar el comportamiento de cada rubro.

Al igual que los demás tableros se ha colocado un filtro de mes y año que permitirá visualizar la información por cada período elegido.

En las siguientes figuras se refleja la información del primer semestre del año 2023:



**Figura 65.** KPI'S Patrimonio y Operaciones Tippytea primer semestre año 2023

**Nota:** La figura representa KPI'S Patrimonio y Operaciones Tippytea primer semestre año 2023

La primera figura del Resumen Patrimonial refleja la evolución del activo desde el año 2021 al primer semestre del 2023, en el que se identifica que el activo al 30 de junio del 2023 asciende a \$496.169, presentando un crecimiento del 24.1% respecto al mismo período del año 2022:



**Figura 66.** KPI'S Activo Tippytea primer semestre 2023

**Nota:** La figura representa KPI'S Activo Tippytea

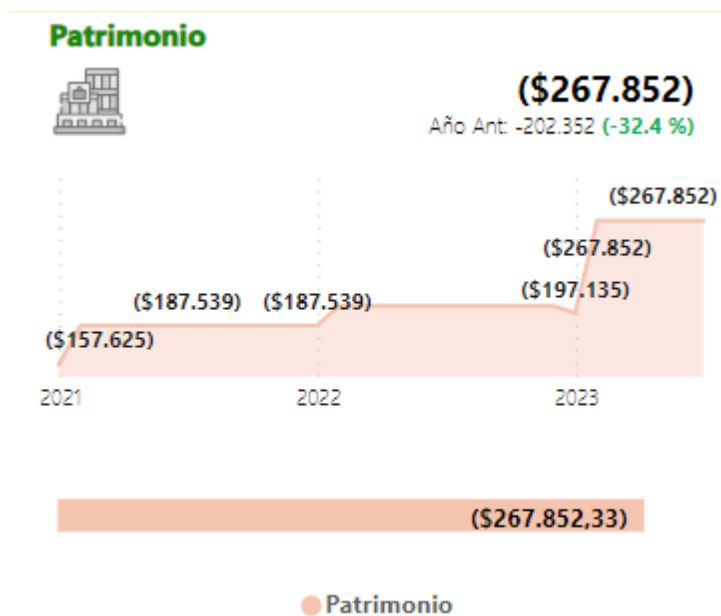
La segunda figura del Resumen Patrimonial refleja la evolución del pasivo desde el año 2021 al primer semestre del 2023, en el que se identifica que el pasivo al 30 de junio del 2023 asciende a \$117.570, presentando un decrecimiento del 20.6% respecto al mismo período del año 2022:



**Figura 67.** KPI'S Pasivo Tippytea primer semestre 2023

**Nota:** La figura representa KPI'S Pasivo Tippytea primer semestre 2023

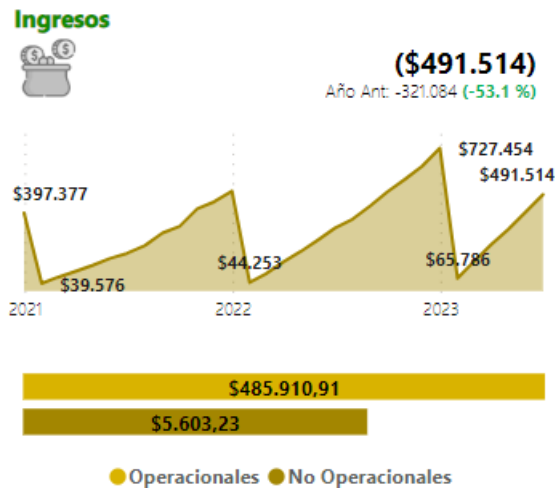
La tercera figura del Resumen Patrimonial refleja la evolución del patrimonio desde el año 2021 al primer semestre del 2023, en el que se identifica que el patrimonio al 30 de junio del 2023 asciende a \$267.852, presentando un crecimiento del 32.4% respecto al mismo período del año 2022:



**Figura 68.** KPI'S Patrimonio Tippytea primer semestre 2023

**Nota:** La Figura representa KPI'S Patrimonio Tippytea

La primera figura del Resumen Operativo refleja la evolución de los ingresos desde el año 2021 al primer semestre del 2023, en el que se identifica que los ingresos al 30 de junio del 2023 ascienden a \$491.514, presentando un crecimiento del 53.1% respecto al mismo período del año 2022:



**Figura 69.** KPI'S Ingresos Tippytea primer semestre 2023

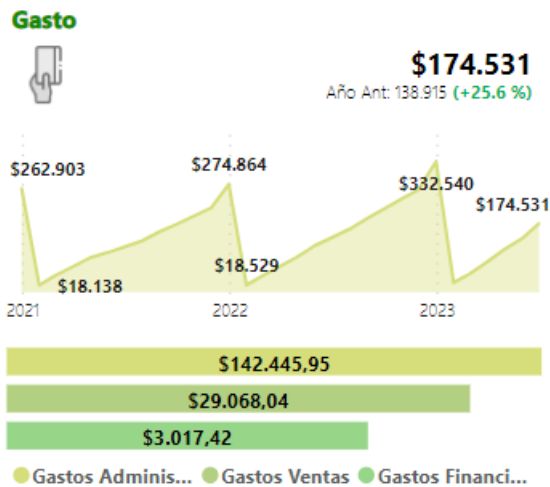
**Nota:** La figura representa KPI'S Ingresos Tippytea

La segunda figura del Resumen Operativo refleja la evolución de los costos desde el año 2021 al primer semestre del 2023, en el que se identifica que los costos al 30 de junio del 2023 ascienden a \$206.236, presentando un crecimiento del 55.1% respecto al mismo período del año 2022.



**Figura 70.** KPI'S Costo Tippytea primer semestre 2023  
**Nota:** La figura representa KPI'S Costo Tippytea primer semestre 2023

La tercera figura del Resumen Operativo refleja la evolución de los gastos desde el año 2021 al primer semestre del 2023, en el que se identifica que los gastos al 30 de junio del 2023 ascienden a \$174.531 presentando un crecimiento del 25.6 respecto al mismo período del año 2022.



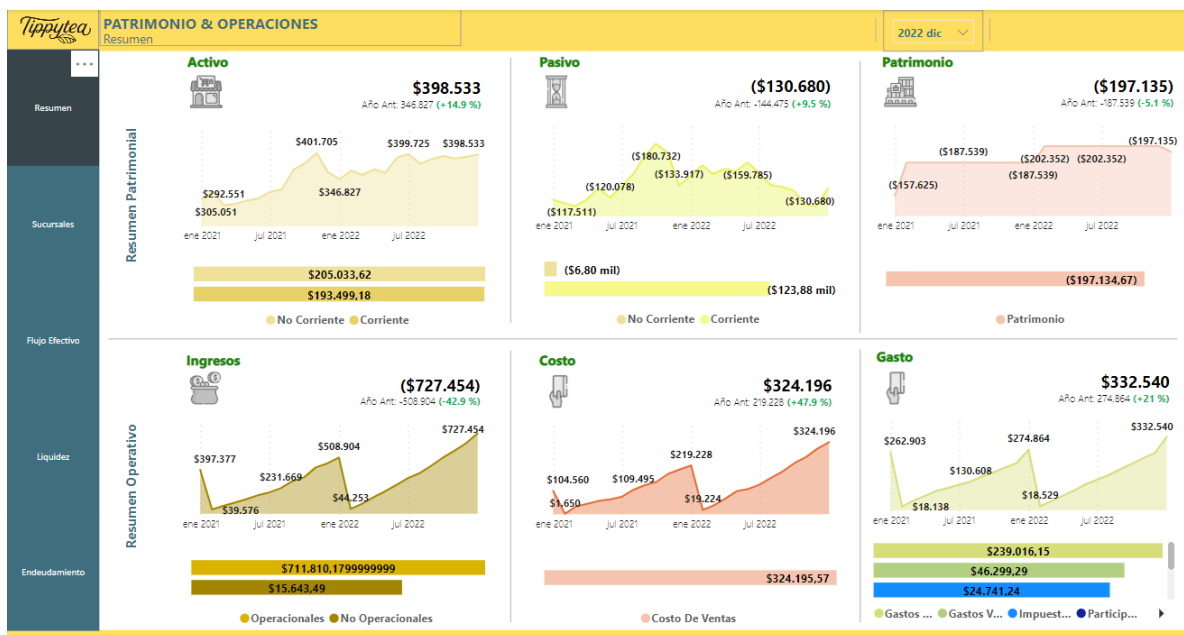
**Figura 71.** KPI'S Gasto Tippytea primer semestre 2023  
**Nota:** La Figura representa KPI'S Gasto

La información que se refleja depende del filtro que se coloque, en las siguientes figuras se refleja la información de los años 2021 y 2022.

- 2023 Jun ^
- 2020 dic
- 2021 ene
- 2021 feb
- 2021 mar
- 2021 abr
- 2021 may
- 2021 jun
- 2021 jul

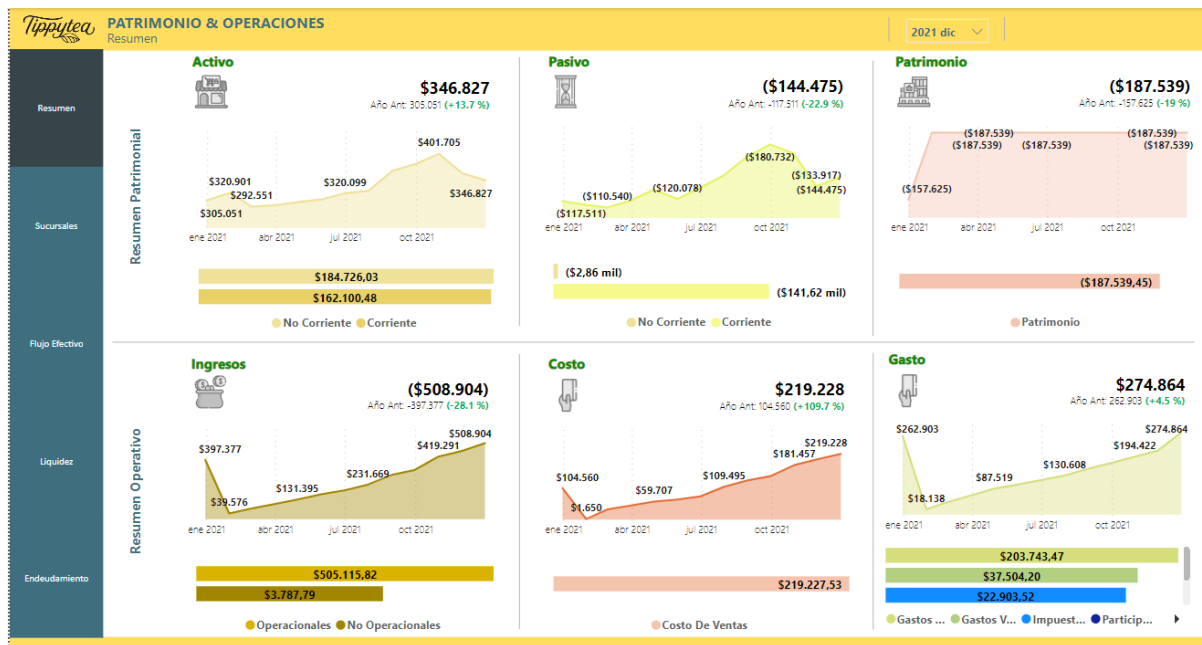
**Figura 72.** Filtros por períodos

**Nota:** La figura representa los diferentes períodos por los que se puede filtrar la información.



**Figura 73.** KPI'S Patrimonio y Operaciones Tippytea año 2022

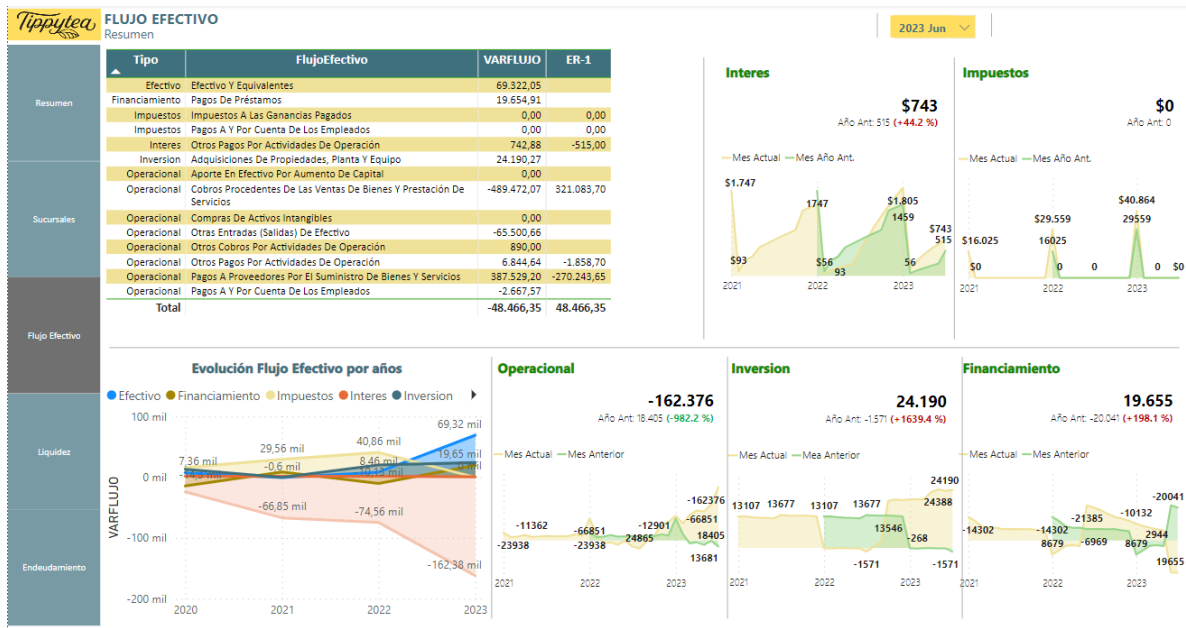
**Nota:** La figura representa KPI'S Patrimonio y Operaciones



**Figura 74.** KPI'S Patrimonio y Operaciones Tippytea año 2021  
**Nota:** La figura representa KPI'S Patrimonio y Operaciones Tippytea

La información respecto al Flujo de Efectivo es muy importante para visualizar en que aspectos la compañía utiliza su efectivo, por lo que se ha elaborado un tablero que resume los conceptos de uso de efectivo.

La información del tablero muestra la información en base del período elegido en el filtro.



**Figura 75.** Flujo de efectivo Tippytea primer semestre de 2023

**Nota:** La Figura representa el Flujo de Efectivo de Tippytea

Dentro de este tablero se resume la información relacionada al uso del efectivo. En la primera tabla se resume el tipo de operación y el detalle del efectivo empleado o recibido.

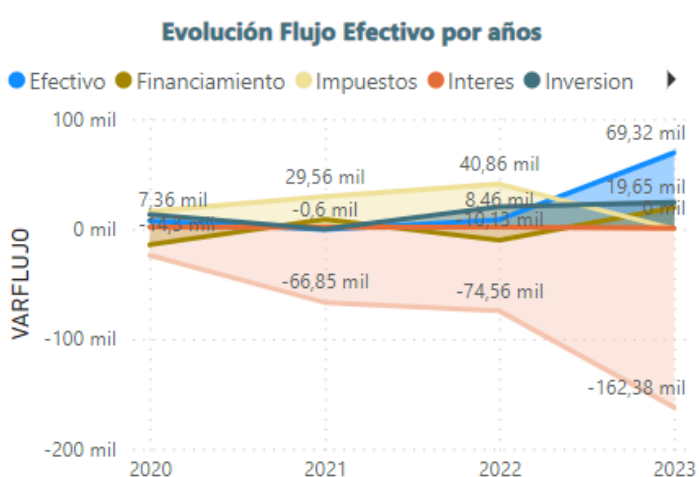
**FLUJO EFECTIVO**  
Resumen

Tipo	FlujoEfectivo	VARFLUJO	ER-1
Efectivo	Efectivo Y Equivalentes	69.322,05	
Financiamiento	Pagos De Préstamos	19.654,91	
Impuestos	Impuestos A Las Ganancias Pagados	0,00	0,00
Impuestos	Pagos A Y Por Cuenta De Los Empleados	0,00	0,00
Interes	Otros Pagos Por Actividades De Operación	742,88	-515,00
Inversion	Adquisiciones De Propiedades, Planta Y Equipo	24.190,27	
Operacional	Aporte En Efectivo Por Aumento De Capital	0,00	
Operacional	Cobros Procedentes De Las Ventas De Bienes Y Prestación De Servicios	-489.472,07	321.083,70
Operacional	Compras De Activos Intangibles	0,00	
Operacional	Otras Entradas (Salidas) De Efectivo	-65.500,66	
Operacional	Otros Cobros Por Actividades De Operación	890,00	
Operacional	Otros Pagos Por Actividades De Operación	6.844,64	-1.858,70
Operacional	Pagos A Proveedores Por El Suministro De Bienes Y Servicios	387.529,20	-270.243,65
Operacional	Pagos A Y Por Cuenta De Los Empleados	-2.667,57	
<b>Total</b>		<b>-48.466,35</b>	<b>48.466,35</b>

**Figura 76.** Flujo Efectivo Tippytea primer semestre de 2023

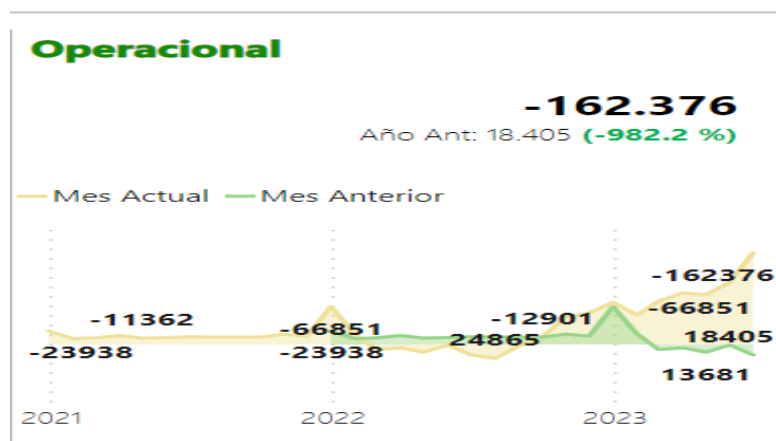
**Nota:** La Figura representa el Flujo de Efectivo de Tippytea del primer semestre de 2023

La segunda figura muestra cómo ha evolucionado el flujo de efectivo de Tippytea, mostrando principalmente un crecimiento en las actividades operacionales, que corresponde a que existe mayor ingreso de efectivo del que se está entregando a proveedores de bienes y servicios.



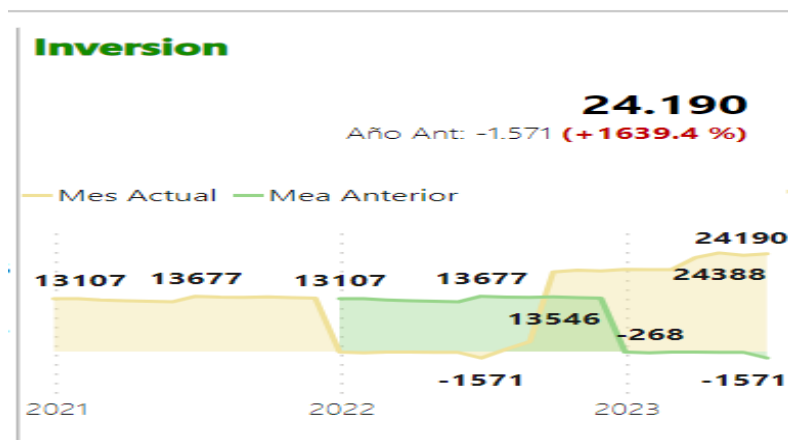
**Figura 77.** Evolución del Flujo Efectivo Tippytea desde el año 2020 al primer semestre de 2023  
**Nota:** La Figura representa el Flujo de Efectivo de Tippytea

Tippytea utiliza su efectivo principalmente en actividades operacionales, que en el primer semestre del año 2023 corresponde a \$ 162.376, que presenta un incremento en los cobros a clientes en relación a los pagos a proveedores, existiendo una variación del 982% respecto a la misma información del año pasado.



**Figura 78.** Evolución Flujo de Efectivo Operacional Tippytea primer semestre de 2023 comparado con el período anterior  
**Nota:** La figura representa la evolución Flujo de Efectivo Tippytea

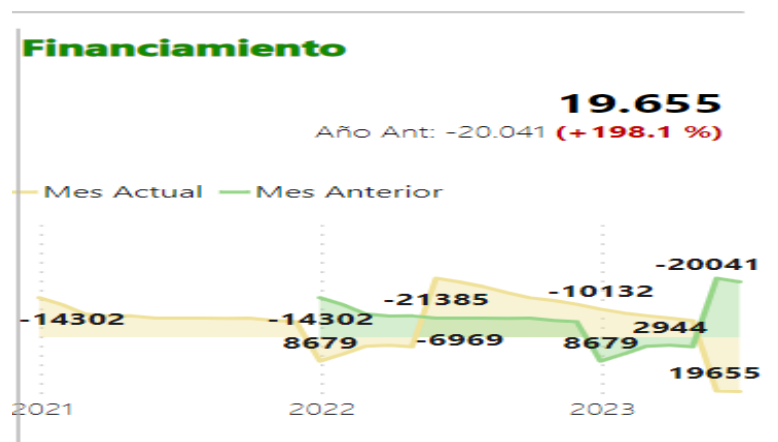
Respecto a las actividades de inversión, la compañía ha sido cautelosa en invertir en activos fijos, el monto del primer semestre corresponde a \$ 24.190, presentando un incremento del 1639% respecto al mismo período del año anterior.



**Figura 79.** Evolución Flujo de Efectivo Inversión Tippytea primer semestre de 2023 comparado con el período anterior.

**Nota:** La Figura representa la evolución Actividades de Inversión Tippytea

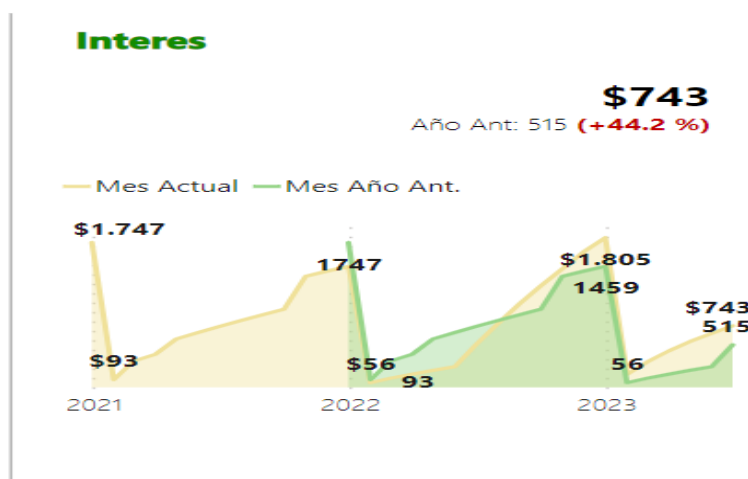
El efectivo usado en las actividades de financiamiento en el primer semestre del 2023 corresponden a \$ 19.655, presentando una variación del 198%, ya que este año el pasivo por obligaciones bancarias ha ido disminuyendo.



**Figura 80.** Evolución Flujo de Efectivo Financiamiento Tippytea primer semestre de 2023 comparado con el período anterior.

**Nota:** La figura representa la evolución actividades de Financiamiento Tippytea

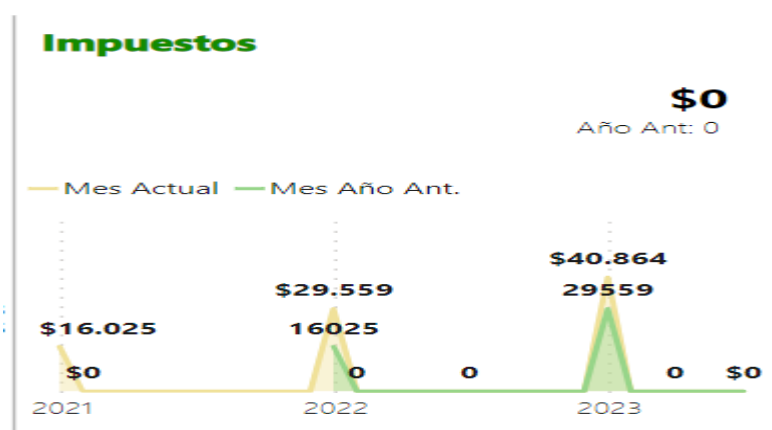
El efectivo usado en el pago de intereses corresponde a \$ 743 que presenta un incremento del 44% respecto a lo utilizado en el mismo período del año anterior.



**Figura 81.** Evolución Flujo de Efectivo Interés Tippytea primer semestre de 2023 comparado con el período anterior.

**Nota:** La figura representa el uso de efectivo para pago de intereses Tippytea

Durante el primer semestre del 2023, la compañía no refleja pago de impuestos, debido a que esto se refleja en el mes de diciembre de cada año.



**Figura 82.** Evolución Flujo de Efectivo Impuestos Tippytea primer semestre de 2023 comparado con el período anterior.

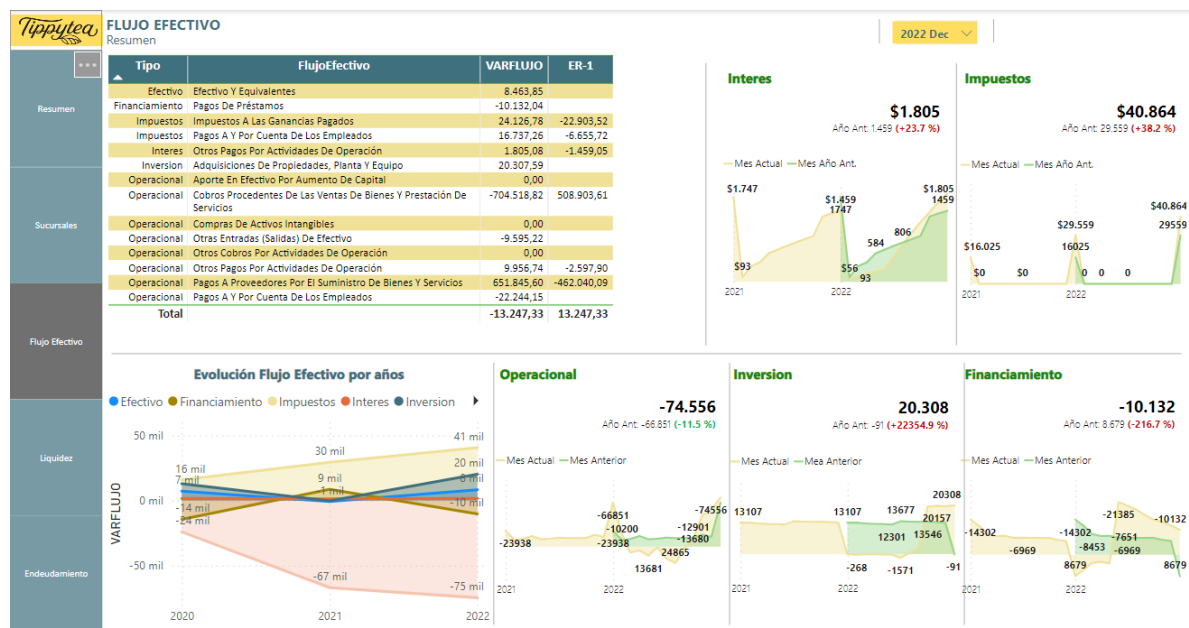
**Nota:** La figura representa el uso de efectivo para pago de impuestos Tippytea

La información puede visualizarse de cada año, en base al filtro utilizado. En las siguientes figuras se refleja la información de los años 2022 y 2021

- 2023 Jun ^
- 2020 dic
- 2021 ene
- 2021 feb
- 2021 mar
- 2021 abr
- 2021 may
- 2021 jun
- 2021 jul

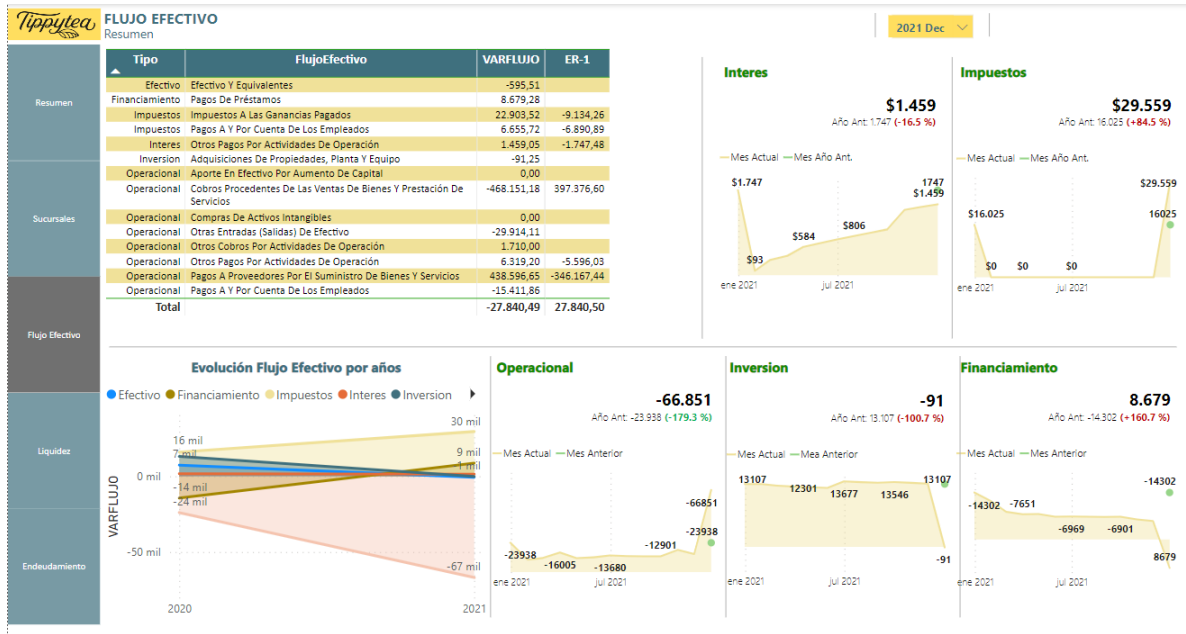
**Figura 83.** Filtros por períodos

**Nota:** La Figura representa los diferentes períodos por los que se puede filtrar la información.



**Figura 84.** Evolución Flujo de Efectivo Tippytea año 2022 comparado con el período anterior.

**Nota:** La Figura representa la evolución Flujo de Efectivo Tippytea

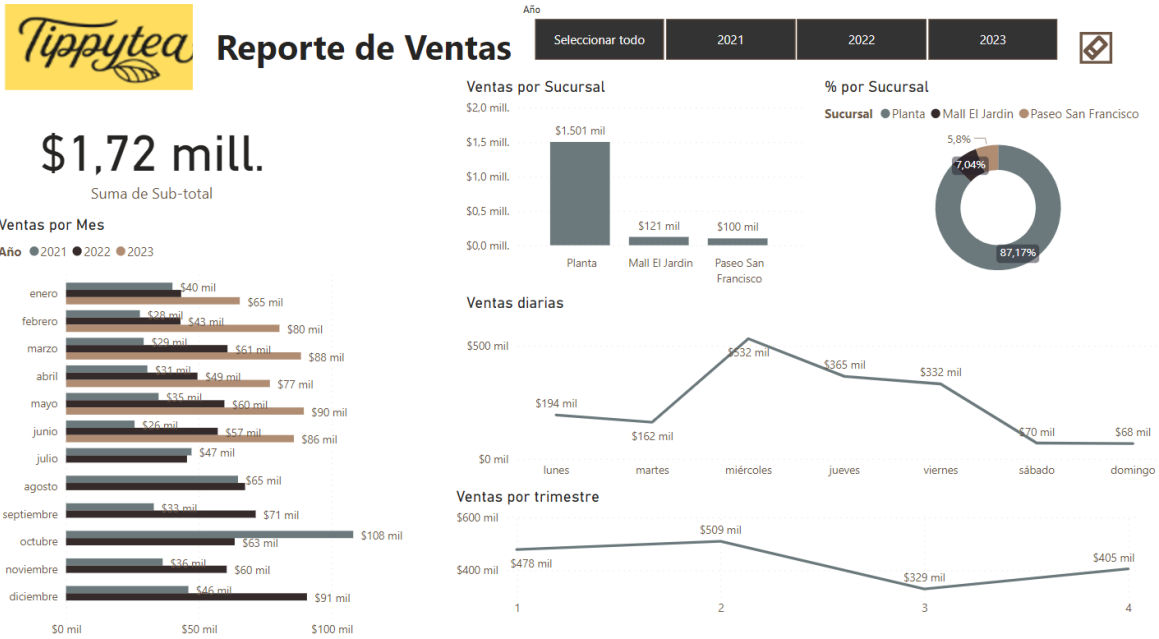


**Figura 85.** Evolución Flujo de Efectivo Tippytea año 2021 comparado con el período anterior.  
**Nota:** La figura representa la evolución Flujo de Efectivo Tippytea

## 5.2 KPI's Ingresos

### 5.2.1 Tablero de Reporte de Ventas

En base a la información de la facturación desde el año 2021 al mes de junio de 2023 se ha elaborado un tablero que se presenta en la siguiente figura.



**Figura 86.** Reporte de Ventas años 2021, 2022, Enero a Junio 2023  
**Nota:** La Figura representa información de las ventas según la facturación

El tablero contiene la información que se muestra en las siguientes figuras:



**Figura 87.** Filtros de segmentación de la información por los años 2021 al 2023  
**Nota:** La figura representa información del filtro que se puede aplicar en el tablero.

En esta segmentación se puede elegir el año que se requiere visualizar la información. A continuación se refleja la información al filtrar cada año:

Durante el año 2021, Tippytea facturó aproximadamente la cantidad de \$ 524 mil en todas sus sucursales.

**\$523,88 mil**  
Total Ventas

**Figura 88.** Información de las ventas totales Tippytea del año 2021  
**Nota:** La Figura refleja el total de las ventas del año 2021

Durante el año 2022 Tippytea facturó aproximadamente la cantidad de \$ 712 mil en todas sus sucursales.

**\$712,35 mil**

Total Ventas

**Figura 89.** Información de las ventas totales del año 2022

**Nota:** La figura refleja el total de las ventas

Durante el primer semestre del año 2023 Tippytea facturó aproximadamente la cantidad de \$ 486 mil en todas sus sucursales.

**\$486,16 mil**

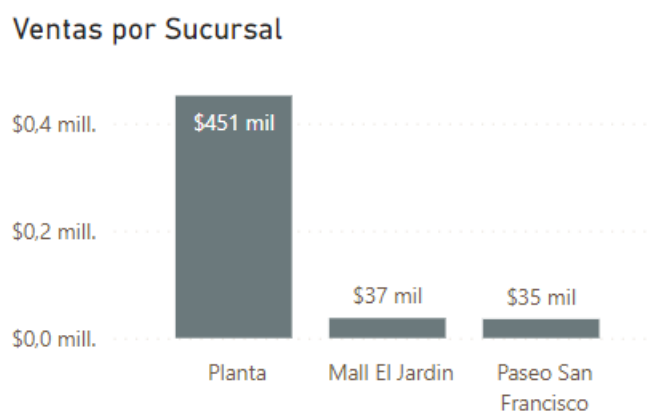
Total Ventas

**Figura 90.** Información de las ventas totales del primer semestre 2023

**Nota:** La figura refleja el total de las ventas

El siguiente indicador que se refleja en el tablero corresponde a las ventas realizadas por cada sucursal, en las siguientes figuras se visualizan las ventas por sucursal de cada año.

Durante el año 2021 Tippytea generó sus ventas desde tres sucursales que corresponden a planta \$ 451mil, local en el Mall el Jardín \$ 37mil y local Paseo San Francisco \$ 35mil.



**Figura 91.** Información de las Ventas por sucursal del año 2021

**Nota:** La figura refleja las ventas por sucursal

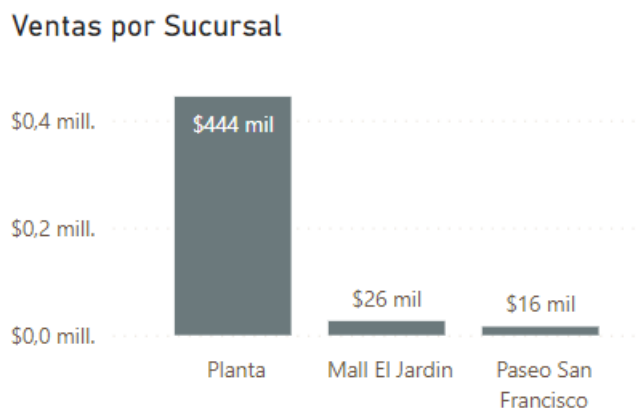
Durante el año 2022 Tippytea generó sus ventas desde tres sucursales que corresponden a planta \$ 606mil, local en el Mall el Jardín \$ 58mil y local Paseo San Francisco \$ 49mil.



**Figura 92.** Información de las Ventas por sucursal del año 2022

**Nota:** La figura refleja las ventas por sucursal del año 2022

Durante el primer semestre del año 2023 Tippytea generó sus ventas desde tres sucursales que corresponden a planta \$ 444mil, local en el Mall el Jardín \$ 26mil y local Paseo San Francisco \$ 16mil.



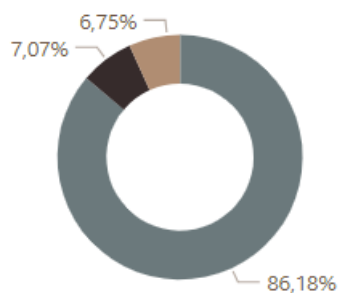
**Figura 93.** Información de las Ventas por sucursal de Enero a Junio 2023

**Nota:** La figura refleja las ventas por sucursal

Durante el año 2021 Tippytea tiene la siguiente distribución de ventas por cada sucursal:

### % por Sucursal

Sucursal ● Planta ● Mall El Jardin ● Paseo San Francisco



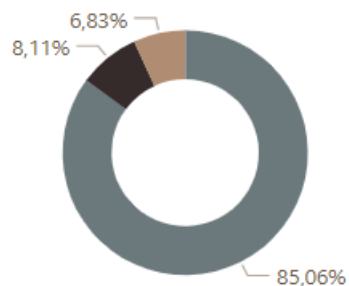
**Figura 94.** Información distribución de ventas por sucursal del año 2021

**Nota:** La figura refleja la distribución de ventas por sucursal del año 2021

Durante el año 2022 Tippytea tiene la siguiente distribución de ventas por cada sucursal:

### % por Sucursal

Sucursal ● Planta ● Mall El Jardin ● Paseo San Francisco



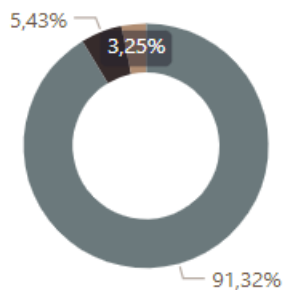
**Figura 95.** Información distribución de ventas por sucursal del año 2022

**Nota:** La figura refleja la distribución de ventas por sucursal

Durante primer semestre del año 2023 Tippytea tiene la siguiente distribución de ventas por cada sucursal:

### % por Sucursal

Sucursal ● Planta ● Mall El Jardin ● Paseo San Francisco



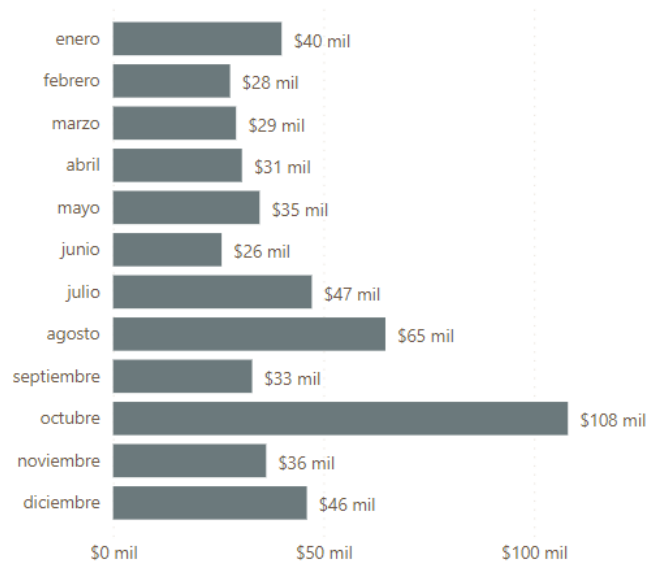
**Figura 96.** Información distribución de ventas por sucursal de Enero a Junio 2023

**Nota:** La figura refleja la distribución de ventas por sucursal

Durante el año 2021, Tippytea ha tenido las siguientes ventas mensuales:

### Ventas por Mes

Año ● 2021



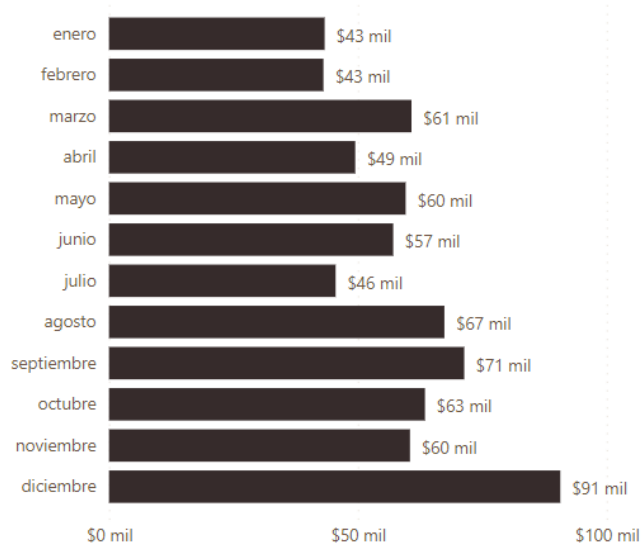
**Figura 97.** Ventas mensuales del año 2021

**Nota:** La figura refleja las ventas mensuales

Durante el año 2022, Tippytea ha tenido las siguientes ventas mensuales:

### Ventas por Mes

Año ● 2022



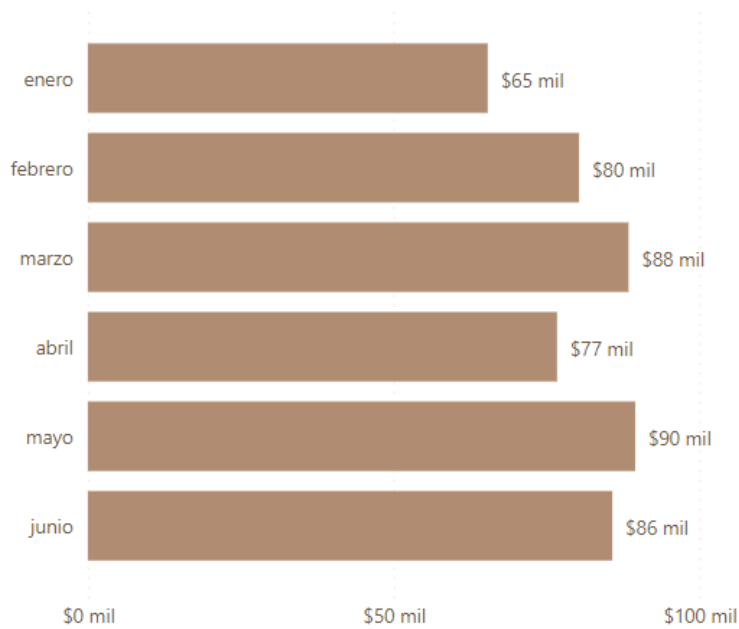
**Figura 98.** Ventas mensuales del año 2022

**Nota:** La figura refleja las ventas mensuales del año 2022

Durante el primer semestre año 2023, Tippytea ha tenido las siguientes ventas mensuales:

### Ventas por Mes

Año ● 2023

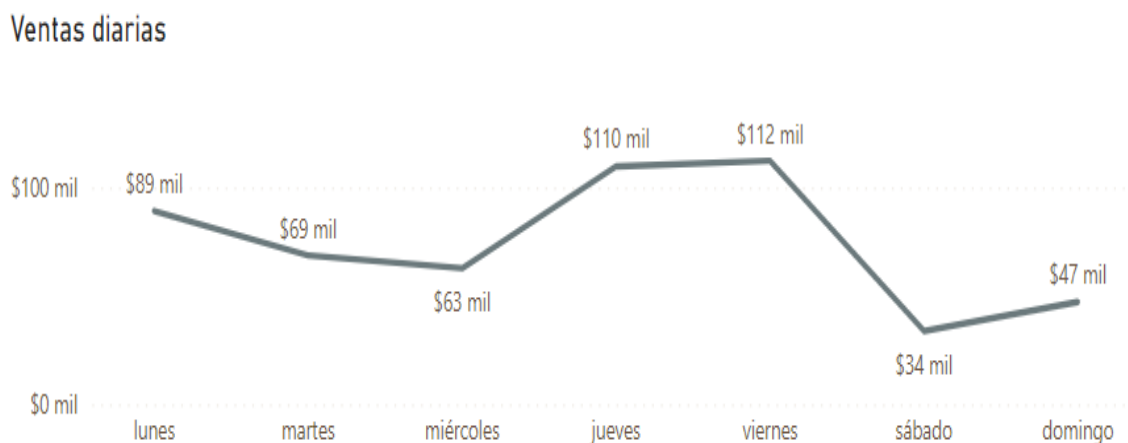


**Figura 99.** Ventas mensuales de Enero a Junio 2023

**Nota:** La figura refleja las ventas mensuales

Los siguientes tableros muestran las ventas por día de la semana para evaluar cuáles son los días de mayores ventas y los de menores ventas.

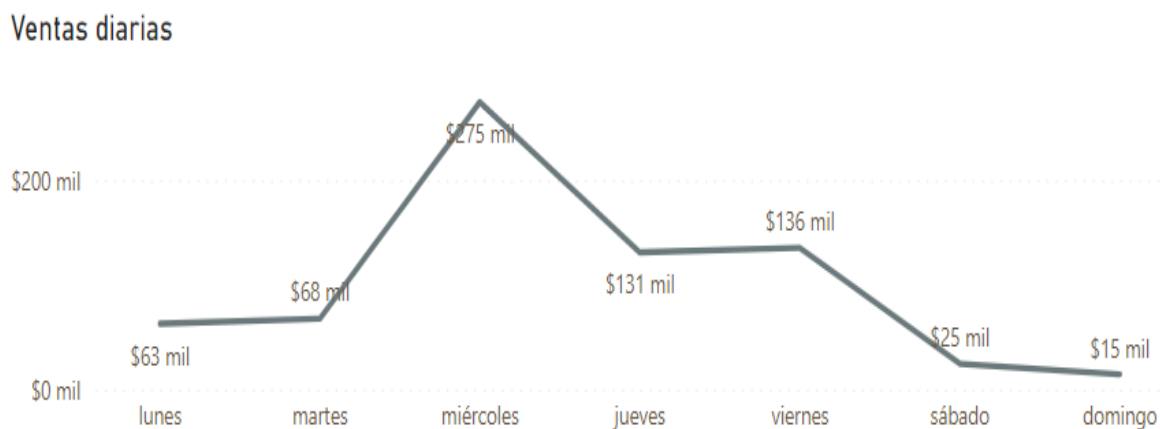
Durante el año 2021 las ventas diarias corresponden a las siguientes:



**Figura 100.** Ventas diarias del año 2021

**Nota:** La figura refleja las ventas diarias

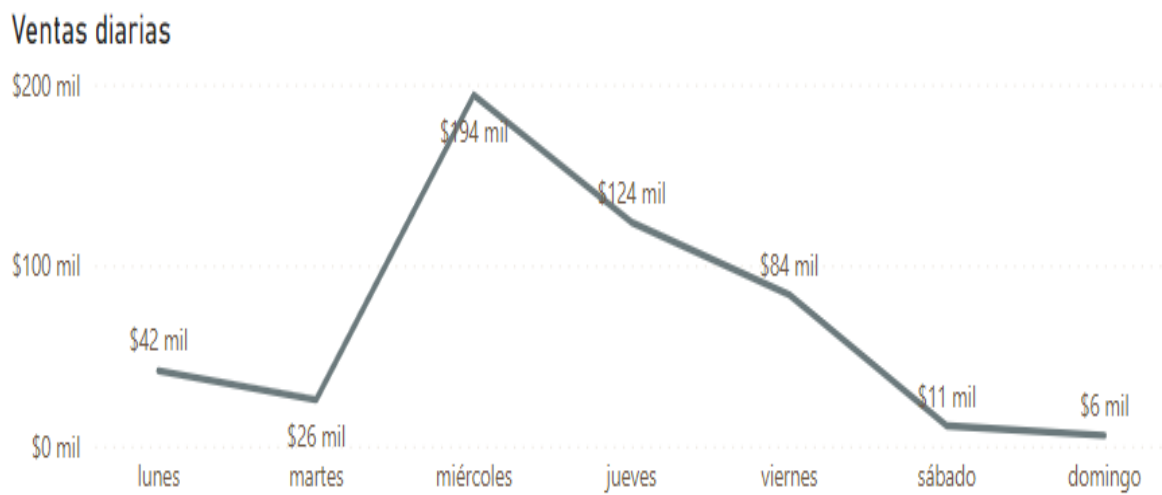
Durante el año 2022 las ventas diarias corresponden a las siguientes:



**Figura 101.** Ventas diarias del año 2022

**Nota:** La figura refleja las ventas diarias

Durante el año 2023 las ventas diarias corresponden a las siguientes:

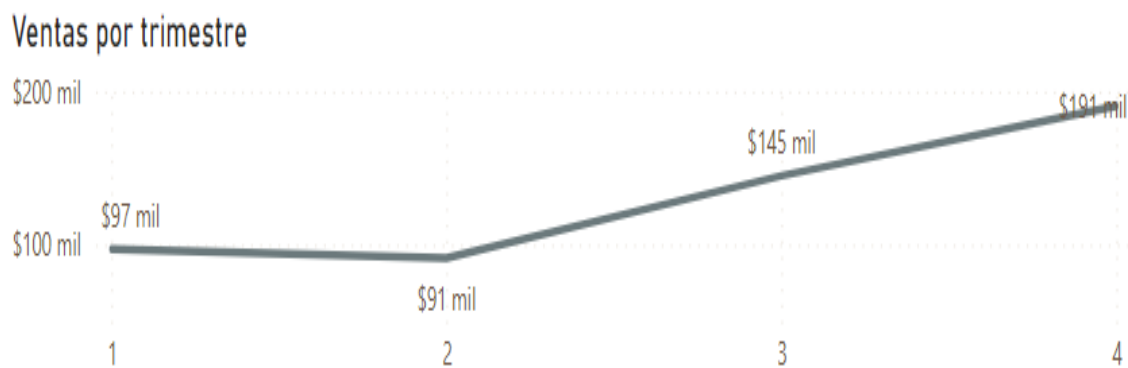


**Figura 102.** Ventas diarias de Enero a Junio 2023

**Nota:** La figura refleja las ventas diarias

Los siguientes tableros muestran la evolución de las ventas de Tippytea de manera trimestral.

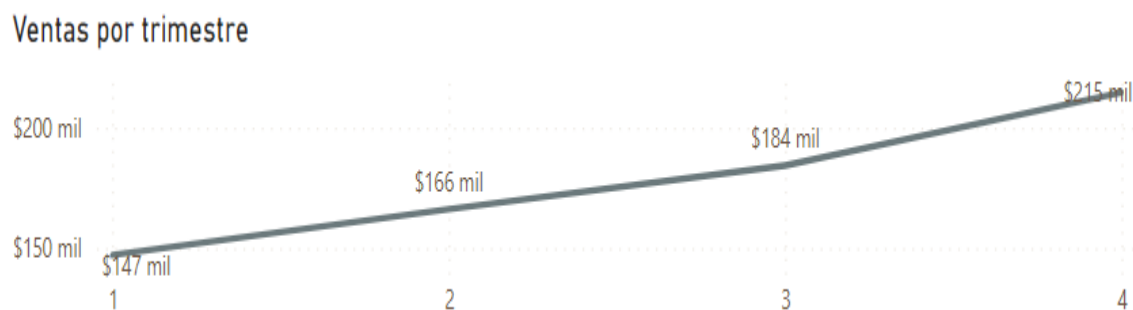
Durante el año 2021, las ventas trimestrales de Tippytea corresponde a la siguiente figura:



**Figura 103.** Ventas Trimestrales del año 2021

**Nota:** La figura refleja las ventas trimestrales

Durante el año 2022 las ventas trimestrales de Tippytea corresponde a la siguiente figura:



**Figura 104.** Ventas Trimestrales del año 2022

**Nota:** La Figura refleja las ventas trimestrales del año 2022

Durante el primer semestre del año 2023 las ventas trimestrales de Tippytea corresponde a la siguiente figura:

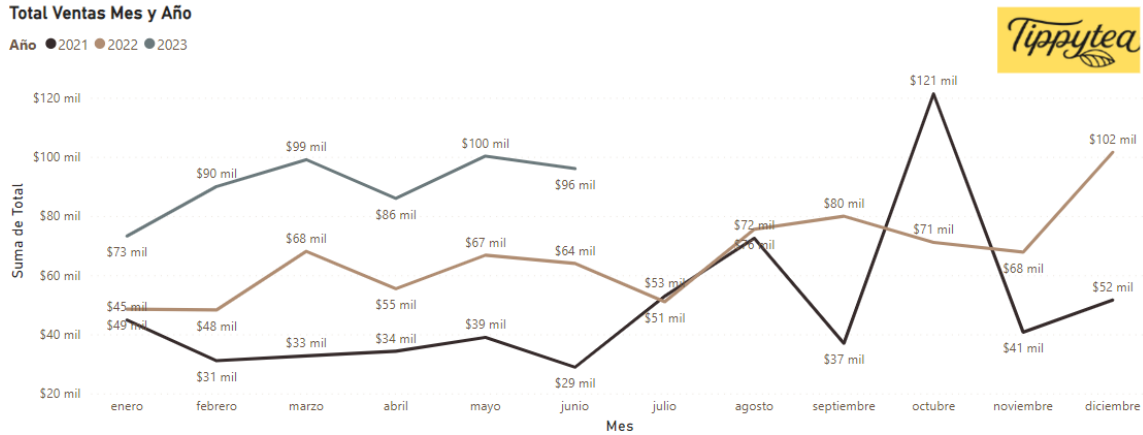


**Figura 105.** Ventas trimestrales de Enero a Junio 2023

**Nota:** La figura refleja las ventas trimestrales

Cómo se puede observar en las gráficas la compañía ha presentado crecimiento en sus ventas en todos sus períodos.

A continuación se resume los montos de las ventas mensuales desde el año 2021 al primer semestre del 2023, cómo se puede observar las ventas del año 2023 son superiores a los períodos anteriores.

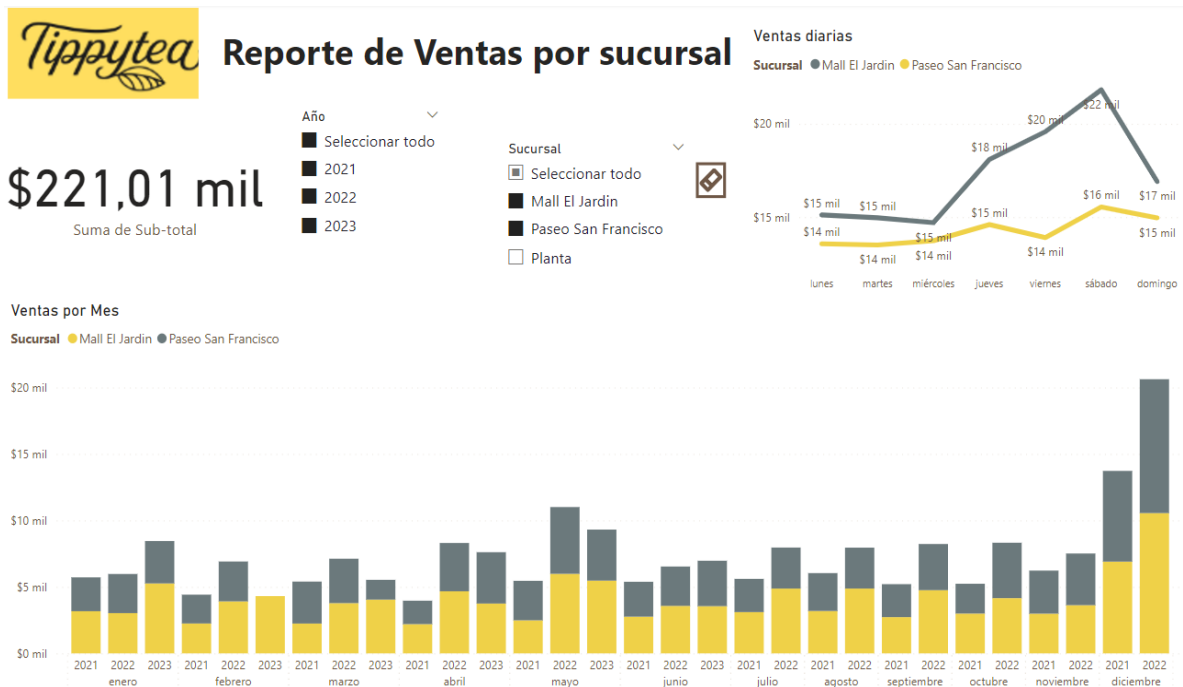


**Figura 106.** Ventas mensuales años 2021, 2022 y primer semestre 2023

**Nota:** La figura refleja un comparativo de las ventas mensuales por los años analizados

### 5.2.2 Tablero de Reporte de Ventas por Sucursal

Tippytea dispone de dos locales de venta directa en los centros comerciales Mall el Jardín y Paseo San Francisco. En los siguientes tableros se refleja la evolución en ventas que han tenido estos locales desde el año 2021 a junio del 2023.

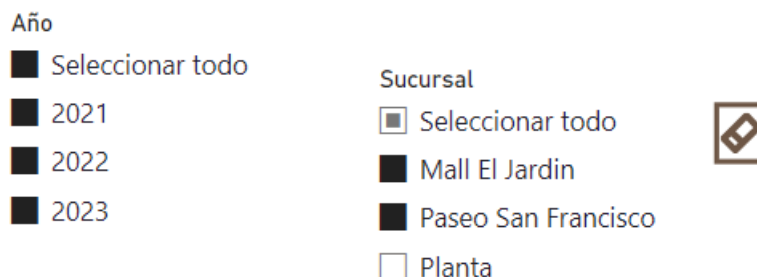


**Figura 107.** Información de ventas por locales comerciales períodos: 2021, 2022 y enero a junio 2023.

**Nota:** La figura refleja la distribución de ventas por los locales comerciales de Tippytea

La información que se resumen en este tablero se presenta en las siguientes figuras.

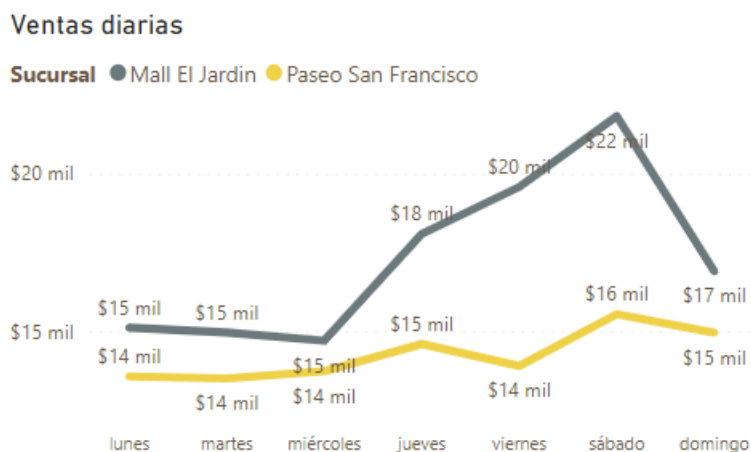
El tablero muestra opciones de segmentación por años y por sucursales, y se muestra la información en base a estos filtros.



**Figura 108.** Segmentación por períodos y por puntos de venta

**Nota:** La figura refleja la segmentación que se puede elegir para visualizar la información por períodos y por los puntos de venta.

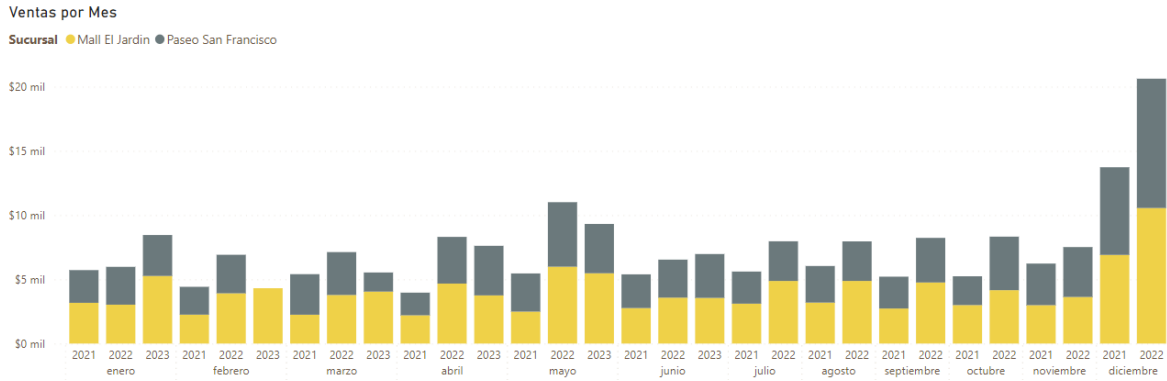
El tablero muestra un comparativo de las ventas diarias de los dos puntos de venta directos que posee Tippytea.



**Figura 109.** Comparativo de ventas diarias acumuladas desde 2021 a junio 2023 por los locales en los centros comerciales

**Nota:** La figura refleja las ventas diarias acumuladas

El tablero muestra un detalle de las ventas mensuales de los dos puntos de venta directos que posee Tippytea.

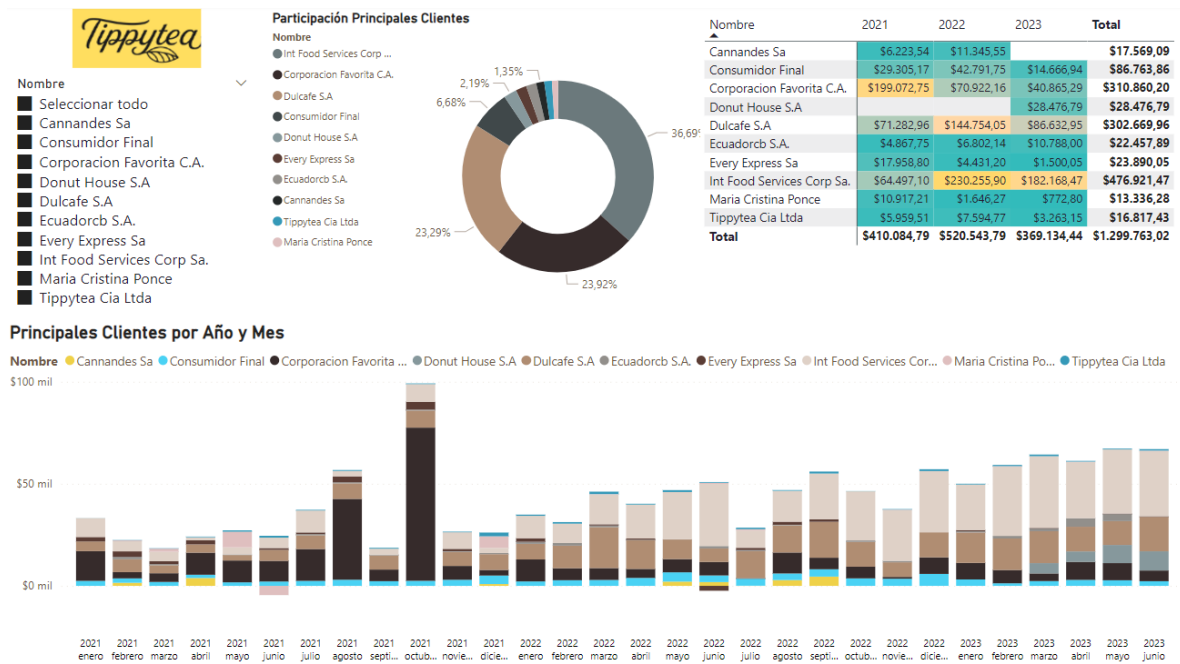


**Figura 110.** Detalle de ventas mensuales desde 2021 a junio 2023 por los locales en los centros comerciales

**Nota:** La Figura detalla las ventas mensuales

### 5.2.3 Tablero de Principales Clientes

Los principales clientes que han adquirido los productos de Tippytea se resumen en el siguiente tablero:



**Figura 111.** Detalle principales clientes por monto de ventas desde 2021 a junio 2023

**Nota:** La Figura refleja detalle principales clientes por monto de ventas desde 2021 a junio 2023

La información que se muestra en el tablero se detalle en las siguientes figuras.

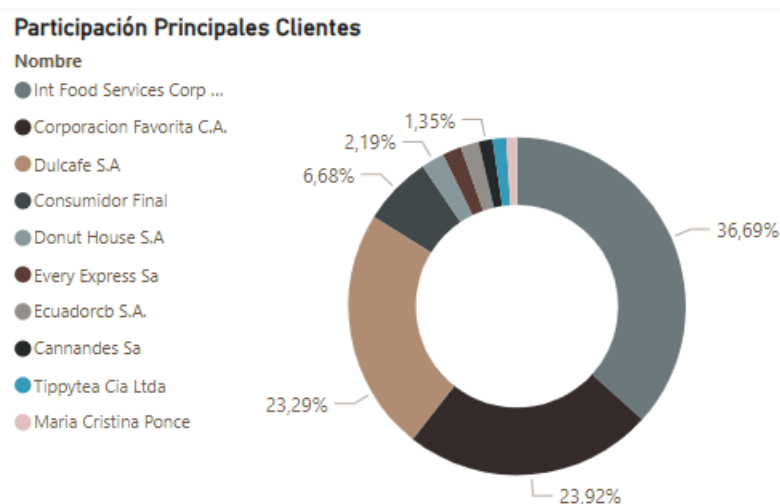
El tablero dispone de un filtro para elegir entre los 10 principales clientes de Tippytea durante los períodos de enero 2021 a junio 2023. La información que se muestra en el tablero depende de cuáles son los clientes que se elijan en este filtro. En este caso se han seleccionado todos los clientes para visualizar la información.

- Nombre
- Seleccionar todo
  - Cannandes Sa
  - Consumidor Final
  - Corporacion Favorita C.A.
  - Donut House S.A
  - Dulcafe S.A
  - Ecuadorcb S.A.
  - Every Express Sa
  - Int Food Services Corp Sa.
  - Maria Cristina Ponce
  - Tippytea Cia Ltda

**Figura 112.** Filtro de segmentación de los principales 10 clientes desde 2021 a junio 2023

**Nota:** La figura refleja el listado de los 10 principales clientes de Tippytea

La siguiente figura muestra la distribución de las ventas de los principales clientes, mostrando que en ventas acumuladas desde el año 2021 a junio 2023, el principal cliente de Tippytea es Int Food Services Corporation, con un 36.69% del total de las ventas.



**Figura 113.** Detalle principales clientes por monto de ventas desde 2021 a junio 2023

**Nota:** La Figura refleja detalle principales clientes por monto de ventas desde 2021 a junio 2023.

La siguiente figura muestra los montos de ventas en una tabla, la misma que tiene un formato condicional, mostrando en color anaranjado las mayores ventas de cada período, de esta manera podemos identificar que durante el año 2021, el principal cliente de Tippytea fue Corporación La Favorita; durante el año 2022 y 2023, el principal cliente fue Int Food Services Corp S.A. y en segundo lugar corresponde a Dulcafe S.A.

Nombre	2021	2022	2023	Total
Int Food Services Corp Sa.	\$64.497,10	\$230.255,90	\$182.168,47	\$476.921,47
Corporacion Favorita C.A.	\$199.072,75	\$70.922,16	\$40.865,29	\$310.860,20
Dulcafe S.A	\$71.282,96	\$144.754,05	\$86.632,95	\$302.669,96
Consumidor Final	\$29.305,17	\$42.791,75	\$14.666,94	\$86.763,86
Donut House S.A			\$28.476,79	\$28.476,79
Every Express Sa	\$17.958,80	\$4.431,20	\$1.500,05	\$23.890,05
Ecuadorcb S.A.	\$4.867,75	\$6.802,14	\$10.788,00	\$22.457,89
Cannandes Sa	\$6.223,54	\$11.345,55		\$17.569,09
Tippytea Cia Ltda	\$5.959,51	\$7.594,77	\$3.263,15	\$16.817,43
Maria Cristina Ponce	\$10.917,21	\$1.646,27	\$772,80	\$13.336,28
<b>Total</b>	<b>\$410.084,79</b>	<b>\$520.543,79</b>	<b>\$369.134,44</b>	<b>\$1.299.763,02</b>

**Figura 114.** Detalle principales clientes por monto de ventas desde 2021 a junio 2023  
**Nota:** La figura refleja detalle principales clientes por monto de ventas desde 2021 a junio 2023

Los sombreados corresponden a la validación de datos, en las que se reflejan las siguientes reglas:

**Color de fondo - Color de fondo** ×


Estilo de formato: Degradado Aplicar a: Solo valores

¿En qué campo debemos basar esto?: Suma de Sub-total Resumen: Suma ¿Cómo se deben dar formato a los valores vacíos?: Sin formato

Mínimo: Valor más bajo Centro: Valor medio Máximo: Valor más alto

Escribir un valor Escribir un valor Escribir un valor

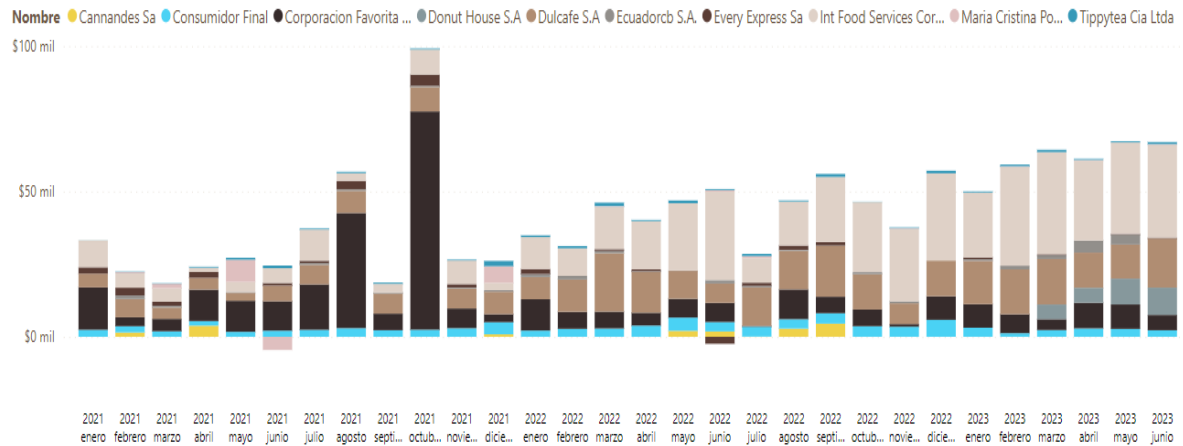
Agregar un color medio



**Figura 115.** Formato condicional aplicada a la tabla de principales cliente de 2021 a junio 2023  
**Nota:** La Figura refleja detalle de formato condicional aplicada a la tabla de principales clientes

En la siguiente figura se reflejan las ventas mensuales por cada uno de los principales 10 clientes de Tippytea.

### Principales Clientes por Año y Mes

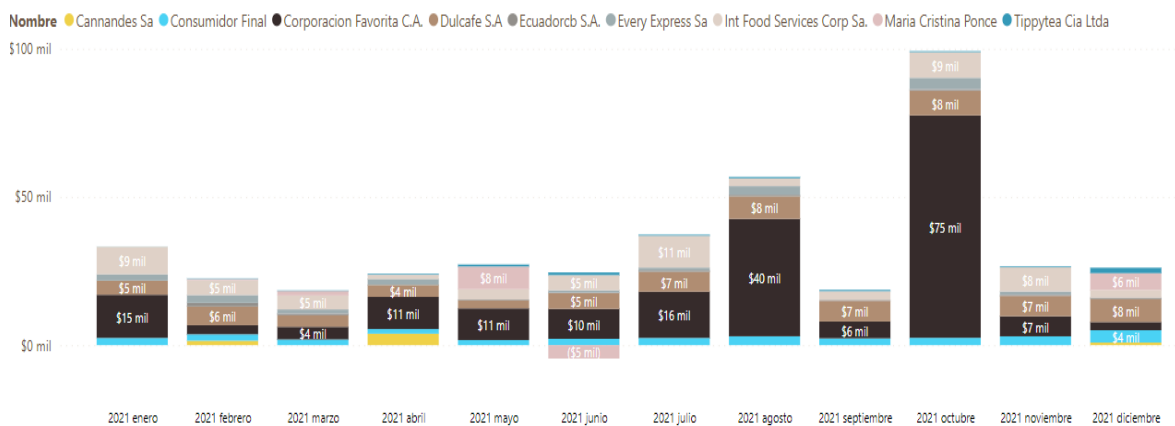


**Figura 116.** Detalle principales clientes por monto de ventas desde 2021 a junio 2023

**Nota:** La figura refleja detalle principales clientes por monto de ventas desde 2021 a junio 2023

Esta información se puede filtrar por cada año, presentando la siguiente información por cada año:

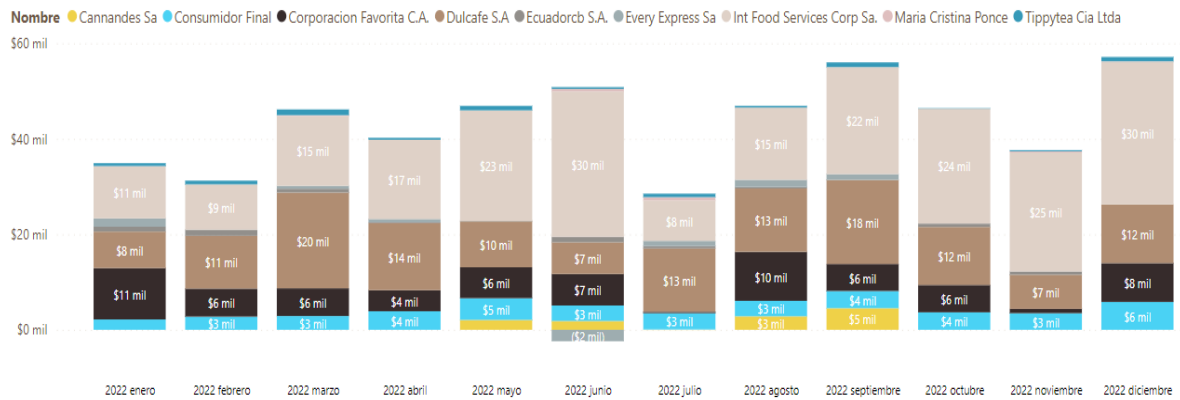
### Principales Clientes por Año y Mes



**Figura 117.** Detalle principales clientes por monto de ventas desde 2021

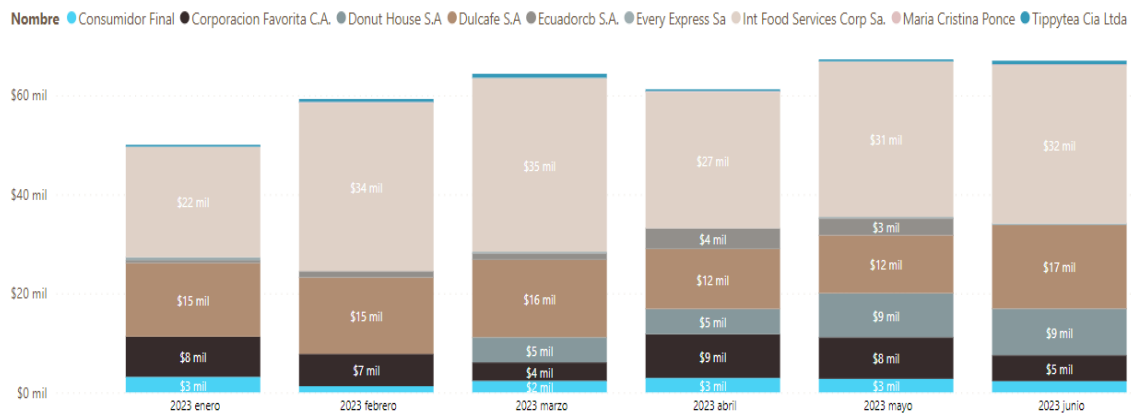
**Nota:** La figura refleja detalle principales clientes por monto de ventas

### Principales Clientes por Año y Mes



**Figura 118.** Detalle principales clientes por monto de ventas 2022  
**Nota:** La figura refleja detalle principales clientes por monto de ventas

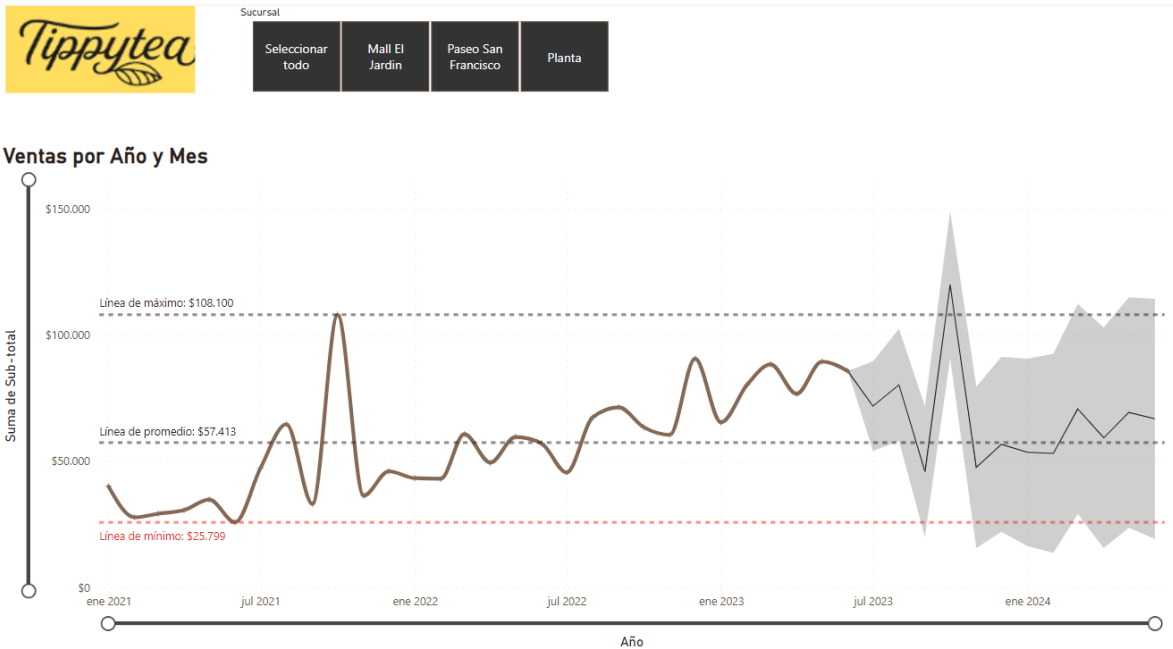
### Principales Clientes por Año y Mes



**Figura 119.** Detalle principales clientes por monto de ventas desde 2021 a junio 2023  
**Nota:** La figura refleja detalle principales clientes por monto de ventas desde 2021 a junio 2023

#### 5.2.4 Tablero de Proyección de Ventas

Una de las ventajas de presentar los tableros en Power BI es que presentan la opción de proyecciones, en el siguiente tablero se muestra la proyección de ventas utilizando los datos históricos, que apoyan mucho a la elaboración de presupuestos.



**Figura 120.** Detalle de ventas de enero 2021 a junio 2023 y proyección de ventas desde julio 2023 a julio 2024

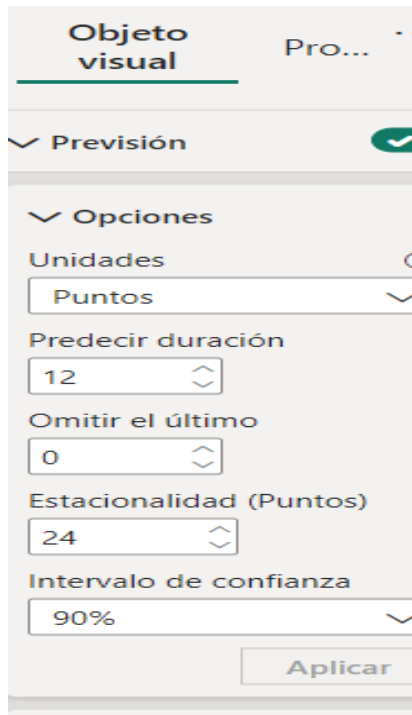
**Nota:** La figura refleja el detalle de ventas de enero 2021 a junio 2023 y la proyección de ventas de 12 meses

Esta figura refleja la evolución de las ventas totales de Tippytea desde enero 2021 hasta junio 2023.

En la gráfica se reflejan las siguientes líneas:

- Línea de las ventas máximas realizadas en el período analizado, que corresponden a \$108.100 efectuadas en el mes de octubre 2021.
- Línea de ventas promedias realizadas en el período analizado, que corresponden a \$ 57.413.
- Línea de las ventas mínimas realizadas en el período analizado, que corresponden a \$25.799 efectuadas en el mes de junio 2021.

En base a esta información histórica puede generar una proyección de ventas de los períodos que se establezcan en el tablero, en este caso se ha planteado una proyección de 12 meses, que se visualiza en la Figura con la parte sombreada, la misma que puede visualizarse a través de una tabla, en la que se muestra las proyecciones con sus límites superiores e inferiores.



**Figura 121.** Opciones de previsión para proyección de ventas.

**Nota:** La figura refleja las opciones utilizadas para que Power BI presente las proyecciones de ventas.

Esta información también puede mostrarse cómo una tabla, en la que se presentan las cifras proyectadas con un límite inferior y un límite superior.

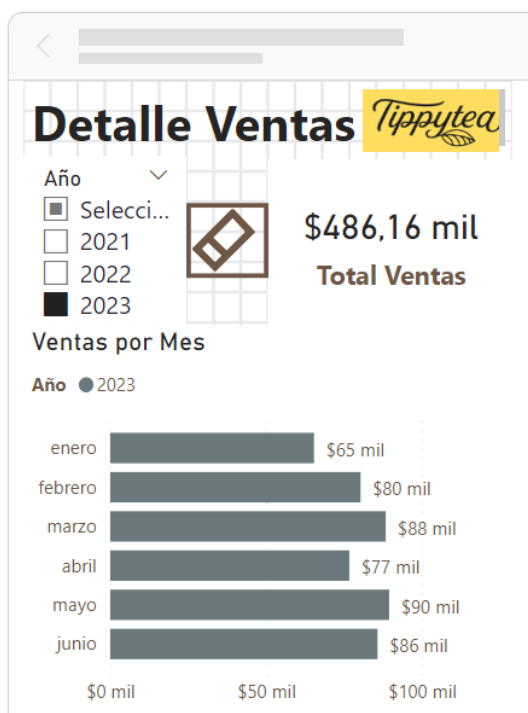
Año, Mes	Suma de Sub-total	forecastValue	confidenceHighBound	confidenceLowBound
2023, mayo	\$85.768,14	85768,14	85768,14	85768,14
2023, junio		71873,39547032083	89627,20917808512	54119,58176255654
,		80294,42914038766	102486,69627509301	58102,162005682294
,		45953,1479615502	71833,55638155487	20072,73954154554
,		119954,05807048667	149058,9435606303	90849,17258034305
,		47582,53100136663	79588,67383055642	15576,388172176838
,		56706,55463773245	91371,98407702573	22041,125198439164
,		53560,93207474492	90695,69769429267	16426,166455197155
,		53138,40449428449	92588,24146513737	13688,567523431608
,		70762,13797570585	112398,52178163928	29125,754169772415
,		59318,91942822263	103032,61609005986	15605,222766385392
,		69356,86647153413	115053,54135331567	23660,191589752583
,		66817,61953181511	114414,72989220747	19220,50917142276

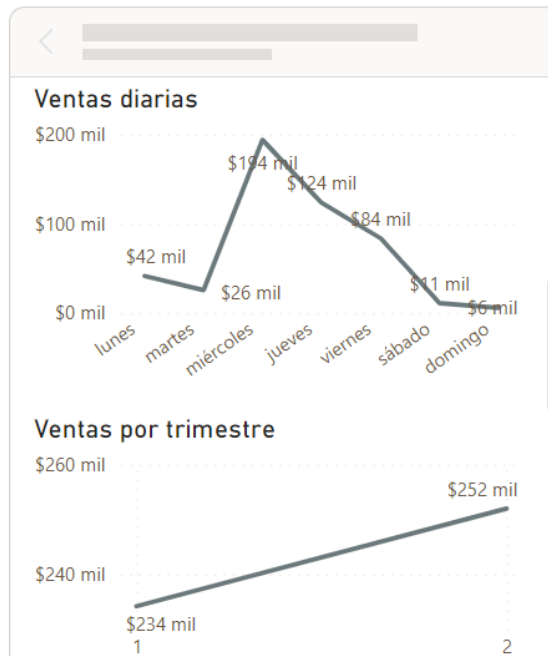
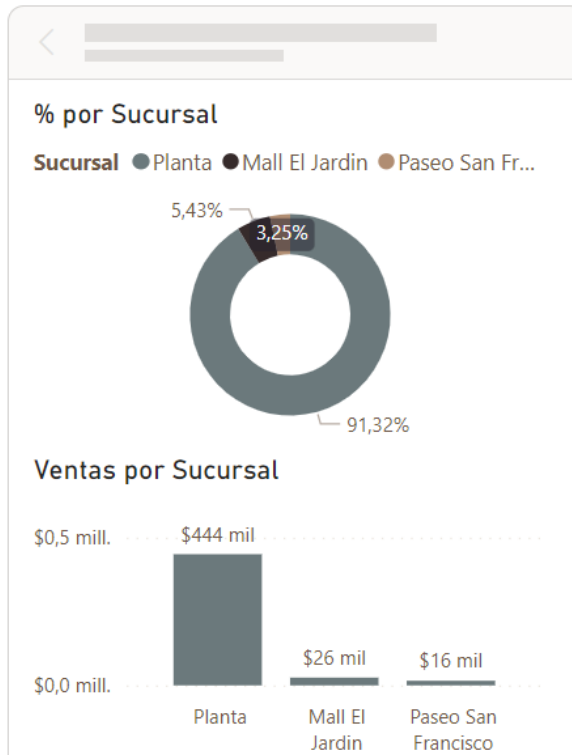
**Figura 122.** Detalle cifras de proyecciones ventas 12 meses

**Nota:** La figura refleja detalle cifras de proyecciones ventas 12 meses

### 5.2.5 Visualización en Power BI

Otro de los beneficios de la aplicación Power BI es que los tableros se pueden visualizar en el celular, ya que los tableros pueden adecuarse para el tamaño y por ende estar disponibles en cualquier momento. En la siguiente figura se puede visualizar la información del detalle de las ventas, que se puede segmentar en base a los filtros ya detallados anteriormente.





**Figura 123.** Visualización en celular distribución de ventas por sucursal primer semestre 2023  
**Nota:** Presentación del tablero en el tamaño de celular

En base a la información recibida se han establecido los KPI's mencionados, pero esta herramienta permite generar información de KPI's e indicadores de otros procesos.

### 5.2.6 Implementación de tableros en Tippytea

Los costos de la implementación de esta herramienta en Tippytea, presentan en las siguientes opciones:

1. Utilización de herramienta Power BI Desktop, en este caso el costo de instalación del programa no existe, ya que es gratis y solo se requiere una cuenta de correo electrónico empresarial. Las limitaciones de usar este programa es que los tableros se encontrarán en el equipo de la persona que los elabore, se puede compartir los tableros pero modificar la información dependerá de que los datos se encuentren en una ubicación compartida.
2. Utilización de la herramienta Power BI Pro, en este caso el costo es de € 9,40 mensuales por cada usuario, aproximadamente \$ 10. Al disponer de esta herramienta se puede publicar informes y tableros, se puede interactuar con contenido de otros usuarios y compartir contenido, se puede disponer de la información de los tableros que se puede visualizar en el celular. Permite otorgar accesos de manera controlada, que corresponde a seguridad de la información.

Una vez elegida una de estas opciones se debe considerar los siguientes costos:

- Costo personal que alimente continuamente la información y brinde el mantenimiento adecuado a los tableros.
- Costo de capacitación de la herramienta, a pesar de que la herramienta es intuitiva para los usuarios, es adecuado que se profundice con el manejo de Power BI, ya que constantemente se encuentra con actualizaciones y se puede sacar mucho provecho para diversos análisis.

En la siguiente tabla se resumen los costos referenciales de implementación de la herramienta, considerando que inicialmente se utilizarán los tableros elaborados para esta investigación.

**Tabla 3.** Costos implementación de Power BI

	<b>Power BI Desktop</b>	<b>Power BI Pro</b>
Costo herramienta	0	10
Cantidad de licencias	2	2
<b>(a) Costo total</b>	<b>0</b>	<b>20</b>
Personal Total Ingresos	600.00	600.00
Costo por hora	3.75	3.75
Horas involucradas mes	10	10
<b>(b) Costo personal</b>	<b>37.5</b>	<b>37.5</b>
<b>(c) Capacitación Power BI</b>	56	56
<b>TOTAL IMPLEMENTACIÓN</b>	<b>93.5</b>	<b>113.5</b>

**Fuente:** Elaboración propia

Debido a que se han elaborado varios tableros se plantea realizar una capacitación al personal de Tippytea para que los tableros sean utilizados de manera permanente y se puedan implementar tableros adicionales. El tiempo estimado para la implementación con la respectiva capacitación es de 20 horas.

El tiempo sugerido para la actualización de los tableros dependerá de cada uno de los tableros, en la siguiente tabla se resumen la periodicidad.

**Tabla 4.** Periodicidad de Actualización de Tableros en Power BI

<b>Tablero</b>	<b>Periodicidad</b>
Análisis Financiero	Mensual
KPI's	Mensual
Ventas	Semanal

**Fuente:** Elaboración propia

## 6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 6.1 CONCLUSIONES

- En la presente investigación se estableció el objetivo: Definir indicadores financieros y “KPI’s” aplicables a la empresa Tippytea que garanticen la toma de decisiones fiables y oportunas y reflejarlos en la herramienta de Business Intelligence “Power BI”, se concluye que por medio de la generación de tableros en Power BI que reflejen la situación económica de la compañía y la determinación de KPI’s se puede entender cuál es la situación pasada, presente y futura; y en base a esta información se pueden identificar oportunidades de mejora.
  
- Dentro de esta propuesta se establecen modelos de tableros que permitan visualizar la evolución de los Estados Financieros de la compañía y que la información sea comparable con otros períodos, permitiendo de esta manera optimizar recursos, tales como el tiempo que se involucraría en efectuar dichos reportes en otras herramientas. Se ha establecido tableros de análisis de los Estados Financieros de Tippytea desde el año 2020 y se ha implementa en la herramienta indicados financieros de liquidez, operación, endeudamiento y rentabilidad.
  
- Se han establecido KPI’s para Tippytea Cía. Ltda. de:
  - La situación patrimonial y operativa de la compañía desde el año 2020 hasta el primer semestre del año 2023, que reflejan una mejora importante en las cifras de la compañía.
  - Ventas de la compañía desde el año 2021 al primer semestre del 2023, dentro de esto se ha segmentado la información por sucursal, por ventas en diferentes períodos cómo ventas diarias, mensuales trimestrales, demostrando la versatilidad que brinda Power BI para presentar la información.
  - Principales clientes y cómo han evolucionado las ventas a lo largo del tiempo.

De esta manera se resume que la herramienta permite generar reportes de una infinidad de información y presentarla de manera resumida para un fácil entendimiento de quienes visualicen la información.

## **6.2 RECOMENDACIONES**

Establecidas las conclusiones de la investigación se recomienda:

- Continuar aplicando los tableros establecidos en Power BI para disponer de información ágil y que la misma permita identificar la evolución de la compañía y disponer de herramientas para la toma de decisiones.
  
- Definir mejoras que se pueden establecer a los tableros definidos y evaluar información adicional de la compañía respecto a la cual se pueda elaborar otros tableros en Power BI, que faciliten la gestión de la compañía.
  
- Aprovechar los KPI's establecidos en los modelos y mejorarlos en base a los requerimientos especiales que pudiesen presentarse en la compañía. De la misma manera evaluar la implementación de KPI's adicionales, que permitan mejorar las actividades de la compañía.

## 7. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ACMPLEAN. (17 de 05 de 2021). *Qué es el OEE y por qué es importante medirlo*. Recuperado el 09 de 04 de 2022, de Qué es el OEE y por qué es importante medirlo: <https://acmplean.com/actualidad/que-es-el-oee-y-por-que-es-importante-medirlo-y-analizarlo/>
- Asamblea General de las Naciones Unidas. (2015).
- B Lab. (2022). *ACERCA DE LA CERTIFICACIÓN B CORP*. Recuperado el 1 de 7 de 2022, de <https://www.bcorporation.net/en-us/certification>
- Balladares, K. (2022). Indicadores financieros. *Dialnet*.
- Bastidas Méndez, C. (20 de 02 de 2023). *EBITDA, ¿es un indicador financiero contable de agregación de valor?* Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2881517>
- Bravo, M. d., Lombretón, V., & Marqués, H. (2010). *Introducción a las Finanzas*. México: Pretince Hall.
- Carazo, J. (2020). Modelo de Canvas.
- Córdova, M. (2014). *Análisis Financiero*. Ecoe Ediciones. Recuperado el 26 de 02 de 2022, de <https://elibro.puce.elogim.com/es/ereader/puce/114315>
- Cornejo, Díaz, E., & David, S. (2006). *Medidas de Ganancia: EBITDA, EBIT, Utilidad Neta y Flujo de Efectivo*. Obtenido de <https://repositorio.uchile.cl/handle/2250/127394>
- Custodio, D. (2021). Importancia de los KPI de logística en las PYMES. *Publicaciones e Investigaciones*. doi:<https://doi.org/10.22490/25394088.5548>
- Diario expreso. (s.f.). Obtenido de <https://www.pressreader.com/ecuador/diario-expreso/20171211/page/6/textview>
- Dumrauf, G. L. (2013). *Finanzas corporativas Un enfoque Latinoamericano*. Buenos Aires: Alfaomega.
- eBusiness, S. N. (15 de 02 de 2023). *Microsoft Power BI*. Obtenido de <https://www.getapp.es/software/102847/microsoft-power-bi#:~:text=Microsoft%20Power%20BI%20ofrece%20los,Prueba%20gratis%3A%20Disponible>

- Farias, G. (2019). Estandarización de los procesos manuales de etiquetado y estuchado para reducir reprocesos en una empresa que realiza reacondicionado de productos farmacéuticos. *UPC*.
- IEBS Business School. (26 de 10 de 2022). *Qué es el modelo CANVAS*. Obtenido de <https://www.iebschool.com/blog/que-es-el-modelo-canvas-y-como-aplicarlo-a-tu-negocio-agile-scrum/>
- InfoMBA. (26 de 10 de 2022). *InfoMBAs*. Obtenido de <https://infombas.com/empresas/cadena-valor-que-es/>
- Jaramillo V, F. (2009). *Cómo hacer análisis financiero?* Colombia: Alfaomega Colombiana S.A.
- Joyanes, L. (2019). *Inteligencia de Negocios y Analítica de Datos*. Bogotá: Alfaomega.
- Lavalle, A. C. (2017). *Análisis financiero*. México, D.F: Editorial Digital UNID, 2017. Recuperado el 27 de 02 de 2022, de <https://elibro.puce.elogim.com/es/ereader/puce/41183>
- Lozano, L. (2022). El modelo de negocio .Modelo Canvas. *Journal of Science and Research*, .
- MECALUX. (18 de 02 de 2020). *KPI en logística: así se mide el éxito en la 'supply chain'*. Recuperado el 09 de 04 de 2022, de KPI en logística: así se mide el éxito en la 'supply chain': <https://www.mecalux.es/blog/kpi-logistica>
- Mecalux. (10 de 09 de 2021). *10 KPI de inventario que debes monitorizar en tu almacén*. Recuperado el 09 de 04 de 2022, de 10 KPI de inventario que debes monitorizar en tu almacén: <https://www.mecalux.es/blog/kpi-inventario#:~:text=La%20rotaci%C3%B3n%20de%20inventario%2C%20o,y%20el%20cobro%20del%20pedido.>
- Medina, E. (2015). *Business Intelligence : Una guía práctica*. Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Recuperado el 26 de 02 de 2022, de <https://eds.p.ebscohost.com/eds/ebookviewer/ebook/ZTAwMHh3d19fMTA0Mjc0N19fQU41?sid=40e5ad13-5bbd-4050-b813-1eb0f42a1020@redis&vid=1&hid=http://eds.p.ebscohost.com/&format=EK>
- Meigs, R., Williams, J., Haka, S., & Bettner, M. (2000). *Contabilidad. La base para decisiones gerenciales*. Bogotá: McGraw-Hill Interamericana.

- Microsoft. (19 de 02 de 2023). *¿Qué es la inteligencia empresarial?* Obtenido de <https://powerbi.microsoft.com/es-es/what-is-business-intelligence/>
- Mills, R. (2021). Indicadores financieros. *BOLETIN FISCAL, LABORAL Y ADMINISTRATIVO*.
- Naciones Unidas. (10 de 01 de 2023). *Objetivos de Desarrollo Sostenible*. Obtenido de <https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/objetivos-de-desarrollo-sostenible/>
- Parmenter, D. (2007). *Key Performance Indicators : Developing, Implementing, and Using Winning KPIs*. Wiley. Recuperado el 27 de 02 de 2022, de <https://edss.puce.elogim.com/eds/ebookviewer/ebook/ZTAwMHh3d19fMTkwNTQyX19BTg2?sid=58d65984-7812-4b33-817e-1bc927d4c068@redis&vid=3&hid=/&format=EB>
- Power BI. (28 de 02 de 2022). *Wikipedia*. Obtenido de [https://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Power\\_BI&oldid=138971854](https://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Power_BI&oldid=138971854)
- Power BI*. (10 de 02 de 2023). Obtenido de [https://es.wikipedia.org/wiki/Power\\_BI](https://es.wikipedia.org/wiki/Power_BI)
- Rioja, U. -U. (19 de 02 de 2023). *¿Qué es el business intelligence (BI)?* Obtenido de <https://ecuador.unir.net/actualidad-unir/que-es-business-intelligence/>
- Rodriguez, C. (2023). *Indicadores y Adecuación de Indicadores de Gestión para un sistema de la Calidad Basado en lineamientos ISO 9000:00*. Obtenido de <http://biblioteca2.ucab.edu.ve/>
- TippyTea. (2023). Obtenido de , <https://www.tippytea.com>.
- Tippytea. (2023). *Certified B Corporation*. Recuperado el 25 de 06 de 2022, de <https://www.tippytea.xyz/nuestragente>
- UNESCO. (2022). Obtenido de <https://es.unesco.org/sdgs>
- Wikipedia. (19 de 02 de 2023). *Lienzo del Modelo de negocio*. Obtenido de [https://es.wikipedia.org/wiki/Lienzo\\_de\\_modelo\\_de\\_negocio](https://es.wikipedia.org/wiki/Lienzo_de_modelo_de_negocio)
- Wild, J. J., Subramanyam, K., & Halsey, R. (2007). *Análisis de Estados Financieros* (Novena ed.). México D.F.: Mc. Gaw-Hill Companies Inc.
- Zendesk. (21 de 10 de 2020). *Qué son los KPI en ventas: 5 indicadores para medir tus negocios*. Recuperado el 09 de 04 de 2022, de *Qué son los KPI en ventas: 5 indicadores para medir tus negocios*: <https://www.zendesk.com.mx/blog/que-son-los-kpi-en-ventas/>

## 8. ANEXOS

### ANEXO N° 1

#### - Accesorios para el Té



Caja Kit de Tés  
\$25.00



Cajita de Madera 4 Latitas  
\$15.00



Jarra de Vidrio 1000ml  
~~\$35.00~~ \$26.25



Tetera Ingenitea de Vidrio  
~~\$60.00~~ \$48.00



Tetera de Cristal con Tea Warmer  
~~\$35.00~~ \$24.50



Tetera Tea Concept con Infusor  
~~\$55.00~~ \$41.25



Termo Color Azul  
~~\$25.00~~ \$20.00



Termo de Vidrio 350ml  
~~\$35.00~~ \$28.00



Tetera Ingenitea  
\$40.00



Tetera de Cristal 250ML  
\$15.00



Taza Doble Pared 50ml  
\$3.50



Taza Doble Pared 80ml  
\$6.00



Termo de Vidrio Amarillo con  
Infusor 300ML  
\$25.00



Jarro de vidrio sin sorbete  
\$7.00



Juego de tazas azul de 7  
piezas  
\$60.00



Tetera 3 Piezas de Porcelana  
\$25.00



¡Oferta!  
Infusor Flauta  
~~\$10.00~~ \$7.50



Infusor Pinza Bola Malla  
\$10.00



Infusor de Silicón Gris Hombre  
\$10.00



Infusor de Silicón Rosado  
Hombre  
\$10.00



Infusor de Silicon Amarillo  
\$6.00



Infusor de Silicon Naranja  
\$6.00



Infusor de Silicon Hoja Azul  
\$6.00



Infusor de Silicon Lima  
\$10.00



Infusor Pinza Frutilla  
\$10.00



Infusor Rana  
\$10.00



Infusor Mono  
\$10.00



Cuchara Metalica pesar Té  
\$10.00



Kit de Matcha  
\$52.00



Batidor Matcha Bambu  
\$20.00



## - Té al granel



¡Oferta!

Agua de Azahares  
~~\$8.00~~ \$5.60



¡Oferta!

English Breakfast Black Tea  
~~\$8.00~~ \$5.60



¡Oferta!

Black Peach  
~~\$8.00~~ \$5.60



¡Oferta!

Flores de Manzanilla  
~~\$8.00~~ \$5.60



¡Oferta!

Mix Frutal  
~~\$8.00~~ \$5.60



¡Oferta!

Tropical Fruit  
~~\$8.00~~ \$5.60



¡Oferta!

Mercedes Apple Spice  
~~\$8.00~~ \$5.60



¡Oferta!

Oolong Grape  
~~\$8.00~~ \$5.60





¡Oferta!



Guayusa  
~~\$8.00~~ \$5.60



¡Oferta!



Puerh Capuccino  
~~\$8.00~~ \$5.60



¡Oferta!



Strawberry Green Tea  
~~\$8.00~~ \$5.60



¡Oferta!



Rooibos & Banana  
~~\$8.00~~ \$5.60



¡Oferta!



Rooibos & Pera  
~~\$8.00~~ \$5.60



¡Oferta!



Rooibos & Canela  
~~\$8.00~~ \$5.60



¡Oferta!



Sunshine Lemon  
~~\$8.00~~ \$5.60



¡Oferta!



Black Guayusa  
~~\$8.00~~ \$5.60



Black Guayusa & Chocolate  
\$8.00



Berry Berry  
\$8.00



Black Mango  
\$8.00



BingoBlueberry  
\$8.00



Flor Azul - Butterfly Pea  
\$17.50



Casablanca Herbal Tea  
\$8.00



Cranberry Herbal Tea  
\$8.00



Manzanilla, Lavanda y Rosas  
\$8.00



Cherry Rose Green Tea  
\$8.00



Chocolate mint  
\$8.00



Detox Tea  
\$8.00



Earl Grey Black Tea  
\$8.00



Flores de Lavanda  
\$17.50



Guayusa & Mortiño  
\$8.00



Guayusa Tropical  
\$8.00



Hawaiian Colada  
\$8.00



Jamaica Green Tea  
\$8.00



Strawberry Kiwi Herbal Tea  
\$8.00



Lemon Ginger  
\$8.00



Mate & Guayusa Citrus  
\$8.00



Mint Green  
\$8.00



Oolong Cherry Rose  
\$8.00



Oolong  
\$8.00



Orange Chocolate  
\$8.00



Orange Fruit  
\$8.00



Té Negro Keemun Orgánico  
\$8.00



Rooibos Orgánico  
\$8.00



Oriental Beauty Oolong  
\$20.00



Paradiso Peach Herbal Tea  
\$8.00



Piña Green Tea  
\$8.00



Provence Rooibos  
\$8.00



Puerh  
\$8.00



Rosas  
\$17.50



Strawberry Rose Mint  
\$8.00



Sandia Herbal Tea  
\$8.00



Té Verde Sencha  
\$8.00



Té Blanco Pai Mu Tan  
\$8.00



Tutti Frutti  
\$8.00



Vanilla Chai  
\$8.00

- Tés empacados

¡Oferta!



CHRISTMAS BLEND 2022  
\$8.00 \$5.20



Cosmic Blend Tea Pyramid  
Bags  
\$10.00



Berry Berry Tea Pyramid Bag  
\$6.00



Earl Grey Té negro Tea  
Pyramid Bag  
\$6.00



Lemon Ginger Tea Pyramid  
Bag  
\$6.00



Chamomile Lavander & Roses  
Tea Pyramid Bag  
\$6.00



Green Tea Organic Tea  
Pyramid Bag  
\$6.00



Strawberry Green Tea Pyramid  
Bag  
\$6.00



Berry Berry Loose Leaf  
\$5.00



Earl Grey Té negro Loose Leaf  
\$5.00



Lemon Ginger Loose Leaf  
\$5.00



Chamomile Lavander & Roses  
Loose Leaf  
\$5.00



Green Tea Organic Loose Leaf  
\$5.00



Strawberry Green Tea Loose  
Leaf  
\$5.00



Anís - Aromáticas x20  
\$3.00



Flores de Manzanilla -  
Aromáticas x20  
\$3.00



Cedrón – Aromáticas x20  
\$3.00



Hierbabuena – Aromáticas x20  
\$3.00



Manzanilla & Miel –  
Aromáticas x20  
\$3.00



Guayusa – Aromáticas x20  
\$3.00



Menta – Aromáticas x20  
\$3.00



Toronjil – Aromáticas x20  
\$3.00



Hierbaluisa – Aromáticas x20  
\$3.00



Matcha Grado Ceremonial 30G  
\$12.00

## - Regalos Tippytea

¡Oferta!



CHRISTMAS BLEND 2022  
~~\$8.00~~ \$5.20



Caja Kit de Tés  
\$25.00



Cajita de Madera 4 Latitas  
\$15.00



Regalo Jarra de Vidrio+ 2  
Cuencos de Cristal  
\$47.00



Regalo Tetera Cristal 250MI + 2  
Cuenco de Cristal + Caja de  
Regalo  
\$22.00



Regalo Tetera de Cristal 250MI  
+ 1 Lata de Té + Caja de Regalo  
\$23.00



Regalo Infusor Hoja + 1 Lata de  
Té + Caja de Regalo  
\$14.00



Regalo Batidor Bambu +  
Matcha Ceremonial + Caja de  
regalo  
\$32.00



Regalo Tetera Ingenitea + 1 Lata de té 50g  
\$48.00



Regalo Infusor motivo + Lata de 50 gr de te  
\$18.00



Regalo Termo de Vidrio 350MI + 1 Lata de Té  
\$43.00



Regalo Tetera Ingenitea de Vidrio + 1 Lata de Té  
\$68.00



Regalo Jarra de Vidrio 1000MI + 1 Lata de Té  
\$43.00



Regalo 3 Latas de té + Caja de Regalo  
\$24.00



Regalo Termo 300MI + 1 Lata de Té + Caja de Regalo  
\$33.00



Regalo Kit de Matcha + Caja de Regalo  
\$52.00

- Té de origen



Alishan High Mountain  
Oolong- Oolong – Taiwan  
\$20.00



Dragon Pearls – Green tea  
\$20.00



Dragon Well – Green tea  
\$10.00



Golden Monkey – Black Tea –  
China  
\$20.00



Gyokuro- Green Tea- Origen  
Japón  
\$20.00



Lapsang Souchong- Black Tea  
– China  
\$8.00



Lover 's Leap – Black Tea – Sri  
Lanka  
\$8.00



Margaret 's Hope – Black Tea –  
Origen India  
\$10.00



Oolong  
\$8.00



Té Negro Keemun Orgánico  
\$8.00



Rooibos Orgánico  
\$8.00



Puerh  
\$8.00



Té Verde Sencha  
\$8.00



Té Blanco Pai Mu Tan  
\$8.00

- Té embotellados



Jamaica & Berries – Happiness  
300ml  
\$1.65



Lemon Ginger – Defense  
300ml  
\$1.65



Té Blanco & Rosas – Wellness  
300ml  
\$1.65



Rooibos & Mango – Relax  
300ml  
\$1.65

- Matcha



Matcha Grado Ceremonial 30G  
\$12.00



Kit de Matcha  
\$52.00



Batidor Matcha Bambu  
\$20.00



Regalo Batidor Bambu +  
Matcha Ceremonial + Caja de  
regalo  
\$32.00

- Colaboraciones



Arlesienne 30G  
\$10.00



Jasmin Immortelle Neroli 30G  
\$10.00



Pivoine Flora 30G  
\$10.00



Terre de Lumière 30G  
\$10.00



The Vert 30G  
\$10.00



3500 Blend  
\$8.00



Cardó Blend  
\$8.00



Urko Blend  
\$8.00



Natural Vitality Blend  
\$8.00



Mujer Erizo Blend  
\$8.00



Body Detox Tea – Té para  
desintoxicar  
\$25.00



Eva Blue Focus – Té con CBD  
\$6.00



Eva Red Vitality – Té con CBD  
\$6.00



Eva Green Balance – Té con  
CBD  
\$6.00



Sacha Blends Lemon Splash –  
Blends para Coctelería  
\$8.00



Sacha Blends Minty Mist –  
Blends para Coctelería  
\$8.00



Sacha Blends Mystic Petal –  
Blends para Coctelería  
\$8.00



Sacha Blends Purple Rain –  
Blends para Coctelería  
\$8.00



Sacha Blends Wild Berry –  
Blends para Coctelería  
\$8.00