

## **RESUMEN EJECUTIVO**

El presente trabajo está enfocado en el análisis financiero y administrativo de la empresa DIBARDI, es un negocio mediano cuya actividad principal es prestar servicios de bar y discotecas, se constituye como una persona natural obligada a llevar contabilidad y su representante legal es el Sr. Segundo Carlos Vallejo Orbe, se encuentra ubicada en Quito en la calle José Calama y Juan León Mera esquina. Dentro de los productos y servicios que ofrece son la gran variedad de bebidas así como entretenimiento y música según la ocasión cubriendo con las expectativas de los clientes.

Este negocio representa una oportunidad para el propietario puesto que la creciente población se encuentra en busca de lugares de diversión que presten servicios de acuerdo a sus gustos y preferencias y que ofrezcan un servicio diferenciado.

Entre las amenazas de este negocio se tiene el gran número de competidores a su alrededor y el incremento de los impuestos sobre las bebidas alcohólicas por lo que se debe enfocar en estrategias que le permitan sobresalir en el mercado, controlar y reducir costos, mejorar los servicios y mantener a sus consumidores potenciales.

Se propone un mapa estratégico de tal manera que la empresa este regida por valores y principios, se cumpla con la misión actual y con la ayuda de los cada uno de los objetivos llegar a la visión planteada para el año 2015.

El modelo de Gestión Financiera para la empresa DIBARDI, se basa principalmente en incrementar el nivel de ingresos así como las utilidades que cada año se van a generar, para lo cual se plantean herramientas (actividades estratégicas) que permitan alcanzar la estrategia de mercado propuesta.

A continuación se menciona las herramientas que se van a desarrollar:

- Se propone invertir en equipos de sonido con el fin de brindar un mejor servicio al público por medio de un mayor alcance en la reproducción del sonido creando un mejor ambiente y un servicio diferenciado.  
Además se realiza una inversión en equipos de computación debido a que los que se tienen en la actualidad ya cumplieron su vida útil y necesitan ser reemplazados por equipos nuevos y modernos que faciliten el trabajo de los empleados.
- Se va a realizar una campaña publicitaria en la radio y se extiende también en prensa escrita con el propósito de incrementar el volumen de ventas.
- Se plantea una capacitación constante del personal con el fin de mejorar su desempeño laboral mediante cursos de atención al cliente.
- Para la aplicación de la estrategia de ventas se considera el incremento en la cantidad de productos vendidos, manteniendo constantes los precios.
- Para la estrategia de costos y gastos, en el caso del COSTO DE VENTAS, este varía de acuerdo al número de artículos que se adquiere manteniendo igualmente los precios constantes.

## SUMMARY

The present work is focused in the financial and administrative analysis of the company DIBARDI, is a medium business which principal activity is to give services of bar and discotheques, it is a natural person obliged to take accounting and the legal representative is Mr. Segundo Carlos Vallejo Orbe, it is located in Quito in the José Calama street. The products and services that the company offers are the great variety of drinks as well as entertainment and music according to the occasion covering with the expectations of the clients.

This business represents an opportunity for the owner because de population in this country is increase. The persons are demanding in the service for this reason the company offers a differentiated service and it focus in the preferences of the clients.

The model of Financial Management for the company DIBARDI, bases principally in increasing the level of the usefulness that every year are going to be generated, for this reason there appear tools (strategic activities) that allow to reach the strategy of marketing that the company propose.

The strategic activities that develop in this work are:

- The first propose is to buy a sound system for offered the best service and produced a good reproduction of the sound, it create a better environment and a differentiated service. In addition an investment is realized in equipments of computation who are old and need to be replaced by new and modern equipments that facilitate the work of the employees.
- An advertising campaign is going to be realized in the radio and in written press with the intention of increasing the volume of sales.

- Constant training of the employee to improve his labor by courses of attention to the client.
- For the application of the strategy of sales it is considered to be the increase in the quantity of sold products, keeping the prices constant.
- For the strategy of costs and expenses, in case of the COST OF SALES, this it changes for the number of articles that are acquired supporting equally the prices state.

All the strategies that are going to be applied help to the company to increase the usefulness, to decrease costs and optimize processes.