

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo contiene el resumen ejecutivo de una entidad cuya razón social es: Mundo Mágico de la Mascota, fue creada por su actual propietario el Señor José Aguirre con el fin de crear un negocio familiar y ser fuente de trabajo para el país. Mundo Mágico de la Mascota se encuentra en el mercado 18 años, durante este tiempo ha logrado crear 6 sucursales a nivel de la ciudad de Quito y los Valles aledaños, está representada por su dueño y fundador antes mencionado. Una vez analizado los costos durante el desarrollo del trabajo de investigación se puede afirmar que el costo de ventas de la empresa es de \$1'380.854,98 y tiene un ingreso de \$1'767.381,70 , en conclusión el costo de ventas con relación a los ingresos es muy elevado, siendo este el principal problema que posee la empresa. Con el objetivo de que la rentabilidad de la empresa se incremente, por medio de la utilización eficiente de los recursos que posee, se recomienda implantar las siguientes estrategias:

- Disminuir el costo de ventas de las mascotas en un 20%, mediante publicidad que indique que la tienda adquiere cachorros de raza.
- Disminuir un 15% el costo de ventas de la línea de accesorios, juguetes y ropa, localizando artesanos que realicen venta directa de estos productos y adquiriéndolos sin intermediarios.
- Aumentar las ventas en un 30% del servicio veterinario, realizando campañas de protección y cuidado de las mascotas.
- Aumentar las ventas en un 50% del servicio de peluquería canina, realizando publicidad en los demás locales, sobre la implementación del mismo cubriendo de esta manera todos los sectores de la ciudad.

Las estrategias financieras antes mencionadas permitirán mejorar la rentabilidad de la empresa y optimizar el manejo de sus recursos.

INGRESOS

COSTOS

RECURSOS

UTILIDAD

RENTABILIDAD

EXECUTIVE SUMMARY

This paper contains the executive summary of an entity whose legal name is Magical World of Pets, was created by its current owner Mr. Jose Aguirre in order to create a family business and a source of work for the country. Magic World of Pet is on the market 18 years, during this time has created 6 branches at the level of the city of Quito and the surrounding valleys, is represented by its owner and founder above. The company currently is responsible for marketing products intended for pets in addition to providing different households based on the same line of business. Having analyzed the costs for the development of the research we can say that the cost of sales of the company is \$ 1'380.854,98 and has an income of \$ 1'767.381,70, in conclusion the cost of sales in relation to income is very high, this being the main problem that the company owns. In order that the profitability is increased, through the efficient use of the resources you have, you should implement the following strategies:

- Reduce cost of sales of pets by 20% from advertising indicating that the store takes breed puppies.
- Reduce by 15% the cost of sales line of accessories, toys and clothes, locating artisans who make direct sales of these products and buying them without intermediaries.
- Increase sales by 30% of the veterinary service, campaigning for the protection and care of pets.
- Increase sales by 50% dog grooming service, performing other local advertising on its implementation thus covering all sectors of the city.

Financial strategies mentioned above will improve the profitability and optimize the management of their resources.

REVENUE

COSTS

RESOURCES

UTILITY

PERFORMANCE