

DENTAL BARROS BADENT CIA LTDA

INFORME DE GERENCIA 2010

Señores Accionistas:

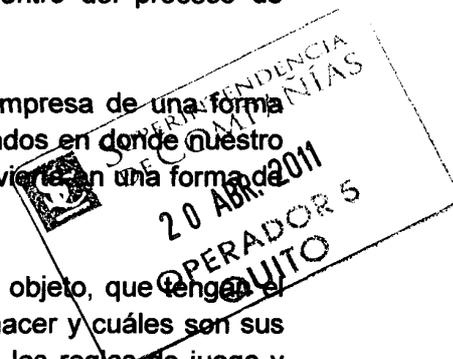
Después de los 10 años de gestión y haber cumplido con el 100 por ciento de las actividades de acuerdo a los planes institucionales , hasta noviembre del 2010 llegamos al más alto nivel de producción de la empresa, tuvimos éxito en cuanto a unidad de dientes producidos pero notamos que siempre teníamos que arreglarnos para cumplir objetivos diarios de producción y detectamos varios puntos en contra como personal mal reclutado con poco entrenamiento y funciones claras pero no aplicables, carencia de una cultura laboral, poca duplicación de ordenes por el nivel bajo de responsabilidad, y la dependencia absoluta del gerente en cada proceso administrativo, de ventas y de producción.

En base a este diagnóstico y el análisis de los factores mencionados se hacía cada vez más difícil el mantenerse y peor aún expandirse, de tal manera que la gerencia se vio obligada a tomar la decisión más importante en la historia de BADENT CIA LTDA, que es la Reingeniería de la empresa, para esto debía contratar más colaboradores y el perfil debía ser gente con experiencia en procesos administrativos y conocimiento en industria, también se pensó en la idea de poner al Señor Luis Barros dentro del proceso de elaboración de ciertos manuales técnicos.

El objetivo era llegar a cumplir el sueño de la expansión de la empresa de una forma organizada, donde tengamos una cultura laboral con valores aplicados en donde nuestro personal lleve los valores de nuestra escuela a sus casas y se convierta en una forma de vida.

Reclutar el mejor personal del país para el cumplimiento de este objeto, que tengan el mejor entrenamiento, que tengan claros los procesos que deben hacer y cuáles son sus funciones y responsabilidades de una manera, que tengan claras las reglas de juego y políticas, que conozcan nuestra misión y hacia donde queremos llegar, que tengan un plan de carrera aplicable

Tener un plan de estadísticas y métodos de medición para que cada jugador tenga claro el objetivo diario.



Debemos entender que nuestra empresa vende felicidad a la gente y concentrarnos en vivirla, y tenerla para ofrecerla.

Debemos entender que el producto que vende nuestra empresa es el resultado de una serie de procesos que utilizan costos y generan ingresos con satisfacción total en nuestros clientes internos (el mejor clima laboral) y externos, esta satisfacción se llama felicidad.

Debemos entender también que nuestro concepto de calidad no está solo en tener técnicas y procesos comprobados que funcionan sino también cambiar nuestra forma de pensar y entrar en prevención para evitar errores y escuchar al cliente lo que necesita para satisfacerlo, esto aportara para que nuevamente se reactiven la ventas , baje la rotación de personal, aumenten las ganancias, y nuevamente nos ubicaremos en el sitio que la empresa se merece a través del prestigio.

La gerencia esta consiente de los costos, y para esto se utilizo la filosofía de costo Vs beneficio, y al medir esto encontramos que los beneficios son totalmente mayores al costo. No debemos preocuparnos por los costos utilizados en este proyecto ya que están presupuestados sino más bien en confiar que esta fue la mejor decisión y unir nuestros conocimientos y experiencia para que esto concluya superando las expectativas del proyecto

SITUACION FINANCIERA Y COMERCIAL DE BADENT CIA LTDA

De acuerdo al Balance de Situación Financiera al 31 de Diciembre del 2010 el total de los activos es de \$206.785 de este valor el \$47.46% corresponde a cuentas por cobrar y en relación a los activos totales tenemos en bancos 34.87%, y en activos fijos el 10.71%.

Al 31 de Diciembre del 2010 la empresa no tiene obligaciones financieras pendientes.

Los pasivos al 31 de Diciembre el 2010 son de \$143838.92 y representan 69.5 % en relación a los activos totales. Lo cual demuestra solvencia económica.

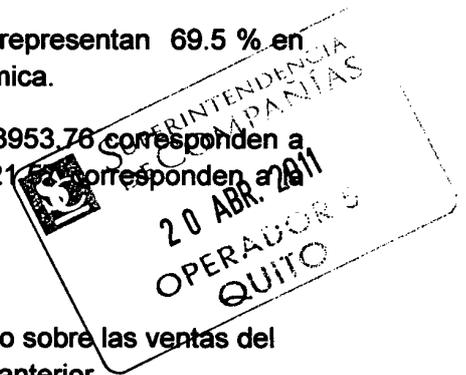
El Patrimonio de la compañía es de \$50990.52, de los cuales \$3953.76 corresponden a utilidades acumuladas que se repartirán en el año 2011 y \$7621.52 corresponden a utilidad del presente ejercicio.

VENTAS

El total de ventas es de \$439745.04 es decir el 30% de incremento sobre las ventas del 2009, debido a esto nuestra rentabilidad es mayor que la del año anterior.

CONCLUSIONES

Como conclusión puedo manifestar que los resultados obtenidos evidencian que las acciones de esta gerencia estuvieron encaminadas al cumplimiento de objetivos presupuestados, estoy seguro de que el siguiente año 2011 con el apoyo del personal de



la empresa, y jefaturas de la nueva reestructuración de Badent tendremos mejores resultados económicos a más de un mejor ambiente laboral.

No quiero terminar este informe sin antes agradecer a los señores accionistas por la confianza depositada en mi gestión y de manera muy especial a todos los seguidores y colaboradores de esta empresa quienes contribuyeron con su esfuerzo y trabajo a que esta empresa salga adelante.

Atentamente,



Guillermo Guerrero
Gerente General

