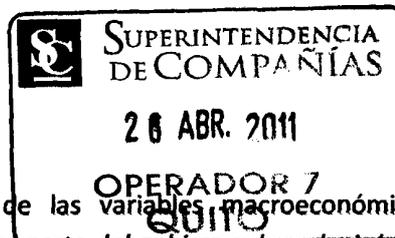


## INFORME DE GERENCIA GENERAL DE "CENTRO DE COLCHONES PARAÍSO P.S.L. CÍA. LTDA."

A los Señores Accionistas

MARCO GENERAL



Durante el año 2010 , el comportamiento de las variables macroeconómicas fue de inestabilidad , ya que a pesar de los esfuerzos por parte del gobierno de reducir los niveles de inflación y haber alcanzado el 3,3% de inflación anual a través de la repatriación de los recursos de los bancos depositados en el exterior , el clima de inseguridad para la inversión, desempleo , cambios en las leyes , desconfianza empresarial , y la incertidumbre del qué pasará el día de mañana en el Ecuador es evidente.

A pesar de tener un panorama poco alentador para el año 2010 , la empresa vio la necesidad de seguir avanzado en su búsqueda de tener mayor penetración en el mercado , a través de la apertura de nuevos locales , los que a su vez generaron altos gastos operativos hasta que dichos locales se puedan establecer en el mercado y ser autosuficientes y poder cubrir a través de sus ventas sus gastos de operación.

En el año 2010 , se buscó reforzar el contacto con instituciones públicas y privadas , y a pesar de que las ventas a los consumidores finales decreció , se buscaron canales alternativos y fortalecer el tema de las ventas al por mayor .

Se busca un mejor desarrollo del servicio a nuestros clientes , brindándoles facilidades de pago , servicios de entrega a domicilio y servicios postventa, generando la confianza en nuestra empresa y la satisfacción al momento de realizar sus compras.

Se empezó la búsqueda de nuevos proveedores para las líneas complementarias , tales como lencería de hogar y línea de muebles y se ha ido incursionando poco a poco con estos productos. A su vez se creó la marca propia Silver Home para fortalecer estas nuevas líneas.

A su vez se ha entrenado al departamento de ventas y se han dado los lineamientos tanto en políticas de precios como en calidad en el servicio para poder llegar a los niveles deseados.

En el ámbito interno las relaciones laborales mantienen total armonía existiendo diálogo permanente y la búsqueda del involucramiento generalizado del personal en la toma de conciencia de actitudes positivas dentro de la Compañía. Lo que hace relación con la posición Financiera de la Compañía , la cual se presenta con una liquidez para cubrir sus obligaciones.

### CONCLUSIONES

Para este año 2011 se tratará de mejorar los niveles de venta , a través de la optimización de procesos internos de gestión , capacitación , y promoción publicitaria. Se reforzarán temas de financiamiento con las tarjetas de crédito para poder desarrollar estrategias atractivas para

nuestros clientes. Este año tenemos como propósito ampliar la gama de productos que satisfagan las necesidades de nuestros clientes , y que puedan encontrar en un solo lugar lo que necesiten para el área de descanso , tales como lencería de cama , muebles , etc. Y así poder generar ventas múltiples y elevar nuestros niveles de productividad y ventas. Por otra parte se desarrollarán estrategias de fortalecimiento a instituciones privadas.

Finalmente deseo expresar mi agradecimiento a los Señores Accionistas y miembros del Directorio por el apoyo y la confianza brindado durante este año , así como también a los funcionarios y empleados de la Compañía, por su participación hacia la búsqueda de objetivos comunes que lo único que pretenden es conseguir el bienestar comunitario y el alcanzar mejores días para la Compañía. Gracias por ese esfuerzo constante que nos lleva a ser cada día mejores. A su vez espero que este año 2.011 sea de éxitos para todos quienes conformamos esta empresa.

Centro de Colchones  
*Paraiso*  
*Karem Pamela Silva*

---

Ing. MBA. Karem Pamela Silva Vera

GERENTE GENERAL

