

# DocuMax®

Guayaquil, Abril 19 del 2007

Señores:  
Accionistas Smolensk Tradingcorp S. A.  
Ciudad.-

De mis consideraciones:

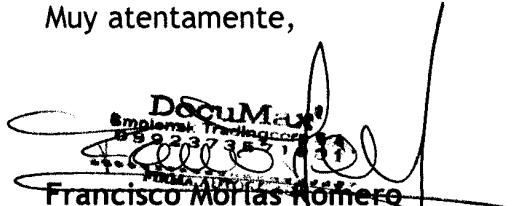
Por medio de la presente comunico a Uds. El informe de actividades de la gestión comercial del año 2006.

Durante el año 2006, la empresa registró un descenso en las ventas de servicios digitales por la gran competencia y la baja de precios generalizados del sector, por lo que se decidió bajar precios y recalcular márgenes, esperando un repunte en las ventas para el 2007.

En la venta de suministros, la competencia bajó precios y márgenes, casi al costo, por lo que se decidió, segmentar la base de datos por utilidad y por volumen de ventas, se escogió una base de datos depurada, la cual permitirá un margen estable de entre el 15% al 20% de utilidad bruta.

Se ve claramente que la estrategia de las empresas comercializadoras de suministros y papel, va a ser para el 2007, bajar precios y marginar entre un 5% a un 10%, por lo que se decidió, reforzar la venta de equipos de fotocopiado e impresión, para lo cual se tratará de hacer convenios con los fabricantes para soporte y capacitación del personal de ventas, y lograr también precios preferenciales y plazos de pagos que permitan la venta de equipos en sell out sea el 65% de la venta total de la empresa.

Muy atentamente,

  
Francisco Morillas Romero  
Gerente General  
Smolensk Tradingcorp S. A.



c.c. file

**PRIMERA OKI LEXMARK FARGO XEROX**

Smolensk Tradingcorp S. A.  
V. E. Estrada # 427 y Ébanos - (593-4) 238-7150 / 238-6715 / 238-6719  
[ventas@documax.com.ec](mailto:ventas@documax.com.ec); [diseno@documax.com.ec](mailto:diseno@documax.com.ec)  
Guayaquil - Ecuador