

# DocuMax

Guayaquil, Abril 10 del 2008

Señores:

Accionistas Smolensk Tradingcorp S. A.

Ciudad.-

De mis consideraciones:

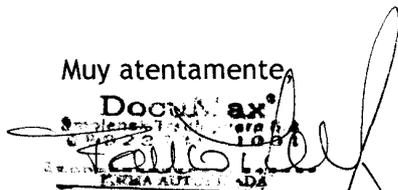
Por medio de la presente comunico a Uds. El informe de actividades de la gestión comercial del año 2007.

Durante el año 2007, la empresa registró un descenso en las ventas de servicios digitales por la gran competencia y la baja de precios generalizada del sector, por lo que se decidió bajar precios y recalcular márgenes, esperando un repunte en las ventas para el 2008.

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 2008, 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 lograr que la venta de equipos en sell out sea el 65% de la venta total de la empresa.

Muy atentamente,



DocuMax  
Smolensk Tradingcorp S. A.  
FRANCA AUTENTADA

Francisco Morlás Romero

Gerente General

Smolensk Tradingcorp S. A.



c.c. file

PRIMERA OKI LEXMARK FARGO XEROX EPSON

Smolensk Tradingcorp S. A.  
CENTRO: Aguirre # 112 entre Malecón y Pichincha - PBX: (5934) 252-2140  
URDESA: V. E. Estrada # 417 y Diagonal - Teléfonos: (5934) 238-7150 / 238-6715 / 238-6719  
ventas@documax.com.ec; diseno@documax.com.ec  
Guayaquil - Ecuador