

## COMERCIAL IBEROAMERICANA IBEROCOM C. LTDA.

Guayaquil, Marzo 3 de 2001

Señores Accionistas  
COMERCIAL IBEROAMERICANA  
IBEROCOM C. LTDA.  
Ciudad.-

De mis consideraciones

Me es grato presentar a Uds. El informe de actividades desarrolladas durante el año de 2.000

El año anterior, luego de implantarse la dolarización en el País, significo para nosotros una estabilidad de los precios del papel factor fundamental en la comercialización de este producto el cual representa 80% del de nuestras ventas. Fue así como hasta el mes de Agosto pudimos mantener la marca XEROX en el mercado con márgenes de utilidad aceptables. A partir de esa fecha se genero una guerra de precios por parte de la competencia lo que significo que debimos reducir nuestro margen para mantenernos en el mercado. Así mismo en base a nuestra solicitud, Xerox bajo los precios, pero para los últimos meses del 2.000, se nos comprometió a realizar compras mayores que justificaran esa disminución en los precios. Fue así como pudimos realizar ventas en los últimos cuatro meses aun cuando perdimos cerca del 40% de nuestros clientes con la competencia.

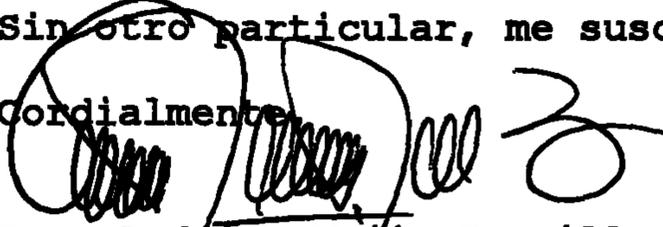
La venta de equipos Xerox disminuyo con respecto al año anterior debido principalmente a la situación económica del País. Igualmente en lo que respecta a suministros, la reducción de ítems que podemos comercializar, decisión tomada unilateralmente por Xerox, nos limito las ventas e este rubro.

El año 2.000, en términos generales, fue un año positivo para nuestra Empresa, y esperamos que con la estabilidad que representa la dolarización, el año 2001 podamos proyectar un crecimiento de nuestra Empresa.

Agradezco a Uds. La confianza que han depositado en el suscrito.

Sin otro particular, me suscribo de Uds.,

Cordialmente,

  
Ing. Rodrigo Mejía Zorrilla  
Gerente General

4 ABN. 2001

