

SOUTH AMERICA

Mr. G*** and Mr. A***

First of all thank you for our meeting and attention you have been giving over this important subject. We hope that soon we can reap the fruits of this project in South America.

Second, as we mentioned, there are a large number of customers in South America to be worked out, especially in Colombia, Chile and Argentina, not to mention other countries, but with an emphasis on those at first. We cannot say we will work with all at once, as there is much work to be done individually, and then step by step we are able to enter the market.

In Colombia has finished, 15 days ago, the most important textile fair of the Andes countries: Colombiamoda, <http://colombiamoda.inexmoda.org.co/>.

This fair marks the trends of these countries to the fashion industry. In addition to that it is from this event that fashion companies have begun working on their collections for 2017. From the end of this month, and also during September, most of the companies already have organized their collections.

In the coming weeks we already have some meetings scheduled to introduce S***, and then to tell you how to develop the approach for each client.

We will visit some clients based in Bogota, some based in Medellin - which is the second largest Colombian city, and where are concentrated large companies -. The first to be visited is "M*** C***", which is a customer from Ecuador, with which we have good relationship, and because it can be our ally. Also early September we will have a meeting with the group "T***", which are

AMÉRICA DO SUL

G*** e A***

Em primeiro lugar muito obrigado pela nossa reunião e pela atenção que estamos recebendo nesse tema tão importante.

Esperamos que em breve possamos colher os frutos desse projeto na América do Sul. Segundo, como havíamos comentado, existe um grande número de clientes na América do Sul para ser trabalhado, principalmente na Colômbia, Chile e Argentina, sem esquecer os outros países, mas dando ênfase a esses primeiramente. Não estamos dizendo que conseguiremos trabalhar com todos de uma vez, já que há muito trabalho a ser feito individualmente, e então passo a passo vamos entrando no mercado.

Na Colômbia terminou há 15 dias a feira têxtil mais importante dos Países Andinos: a Colombiamoda, <http://colombiamoda.inexmoda.org.co/>. Essa feira marca as tendências destes países para o setor da moda.

Então a partir desse evento empresas de moda já começam a trabalhar nas suas coleções para 2017. Para este fim de mês, e durante setembro, a maioria já tem suas coleções organizadas.

Nas próximas semanas já teremos algumas reuniões agendadas para apresentação da S***, e então informaremos como se desenvolverá a abordagem com cada cliente.

Vamos visitar alguns clientes com sede em Bogotá, alguns com sede em Medellín - que é a segunda maior cidade colombiana, e onde se concentram as grandes companhias -. Inicialmente visitaremos "M*** C***", que é um cliente do Equador, com o qual temos boa relação, e que pode ser nosso aliado. E para início de setembro

the owners of the "E****", since besides being a chain well recognized in Colombia is also the largest chain in its sector in Venezuela - whose headquarters is in Caracas -.

After completing this initial circuit, we will organize customers in Chile and Argentina. As requested by Mr. A** below we listed our potential customers, which could be very interesting for S****:

É**** G**** - Billing 12 billion dollars - 41,000 employees

F**** G**** - 12 billion dollars Billing - 65 000 employees

C****G**** - Billing 16 billion dollars - 69,000 employees

R**** G**** - 6 Billing billion dollars - 23,000 employees

These would be the most significant groups present in South America, let's say, the larger groups present on the area.

Next comes the median (intermediate) groups with sales over 1 to 2 billion dollars as: "O** C****", "El R****", "T**** Group", "I**** J****", "C****" etc.

Finally, and based on these data what we need to do now is to work hard!

Yours Truly

A**** and M****

teremos reunião com o grupo "T****", que são os donos da "E****", que além de ser uma cadeia muito reconhecida na Colômbia também é a maior cadeia em seu setor na Venezuela e cuja sede está em Caracas.

Após finalizar esse circuito inicial, iremos organizar os clientes de Chile e Argentina. Como solicitado pelo Sr. A**** abaixo organizamos uma lista de possíveis clientes, os quais poderiam ser muito interessantes para a S****:

G**** É****- Faturamento de 12 bilhões de dólares- 41.000 funcionários

G**** F**** – Faturamento de 12 bilhões de dólares -65.000 funcionários

G**** C**** - Faturamento de 16 bilhões de dólares- 69.000 funcionários

G**** R**** – Faturamento de 6 bilhões de dólares- 23.000 funcionários

Esses seriam os grupos mais significativos presentes na América do Sul, os maiores digamos, na área.

Em seguida vem os grupos medianos com faturamento de 1 a 2 bilhões de dólares como: "O**** C****", "El R****", "G**** T****", "I**** J****", "C****" etc.

Por fim e com base nesses dados o que precisamos fazer agora é trabalhar duro!

Um abraço

A**** e M****