

FerpasyC Cia. Ltda.
Canales y recursos para hoy!
Dir. Galo Molina S10-300 y Alonso
de Angulo.
Telfs. (593) (02) 2661233 / 2665406 /
098771476
QUITO - ECUADOR

Quito, 2 de Abril del 2008

Señores.

ACCIONISTAS DE FERPASYC CIA. LTDA. (CONEX LOGISTICS)

Presente.-

De mi consideración.

Al finalizar el año económico del 2007, llevo a su conocimiento el informe de Gerencia de de la empresa FERPASYC Cia. Ltda. (CONEX LOGISTICS), respectos al desarrollo de las actividades realizadas y las proyecciones para el próximo año, que son de carácter administrativo y financiero.

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS:

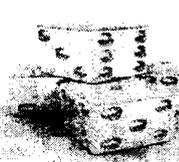
A la fecha, los procedimientos administrativos se encuentran claramente detallados, con una estructura de asistencia como lo estrictamente necesario para impulsar el desenvolvimiento normal de las actividades con las que estamos gestionando con una asistencia administrativa de base, en la que hasta el momento nos mantenemos al día. Manteniendo una política desde el año anterior de trabajo con pasantías de institutos que ofertan a sus estudiantes para sus prácticas como apoyo adicional. Se pretende este año a partir del mes de mayo fortalecer nuestra fuerza comercial, especialmente para lo que significa la venta de productos y servicios enfocados al consumidor final uno a uno. Y desde inicios del presente, la gerencia misma está encargada del desarrollo y negociación en lo que hemos denominado grandes superficies y negocios grandes.

Para lo cual dentro de estos primeros meses se han logrado hacer los diversos trámites necesarios para fortalecer las relaciones con empresas principalmente del estado, para lo cual es de conocimiento que la calificación posee un tratamiento administrativo interno largo, a lo que se ha concluido con resultados satisfactorios en relación y conjuntamente y de la mano con la planificación comercial expuesta en meses anteriores.

Los aspectos contables seguirán mantenidos hasta este año desde una estructura externa, lo que para el próximo año esperamos que se traslade a una administración interna pero enfocada a mantener los actuales servicios desde un nivel externo auditor.

Se pretende dar la base para la contratación este y el próximo año de un sistema informático propio con proyección a un mediano y largo plazo en una administración bajo parámetros de Balance Scord Card y una tecnología CRM, siendo esta última al momento administrada por la empresa ZIMMERSOC Cia. Ltda., en relación a una alianza estratégica alcanzada desde finales del año anterior, a la cual seguimos en proceso de perfeccionamiento del apoyo en la gestión comercial.

FERPASYC
La Tecnología es para hoy



Ferpasye Cia. Ltda.
Canales y recursos para hoy!
Dir. Galo Molina S10-300 y Alonso
de Angulo.
Telfs. (593) (02) 2661233 / 2665406 /
098771476
QUITO - ECUADOR

COMERCIALIZACIÓN, VENTAS Y PROYECCIONES.

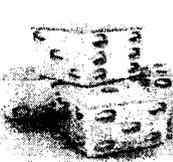
Gracias a la experiencia alcanzada el año 2007, hemos logrado asentar las bases reales del negocio propiamente dicho, mudando periódicamente a lograr negocios que beneficien a todos los que pertenecemos a la empresa, la misma que el año anterior nos presentó réditos propios la generación real de negocios. Por lo que iremos mencionando por líneas actualmente fijas y desarrolladas.

LINEAS MAYORES:

1. DISTRIBUCIÓN DE CALZADO Y ASESORÍAS CONTABLES Y ESTRATÉGICAS.

- a. Al momento nuestras líneas de calzado institucional se encuentran listas para la comercialización lanzando la COLECCIÓN 2008 justamente a mediados del presente mes, al igual que con una empresa de vestimenta institucional confiable y profesional llamada.
 - i. Se ha localizado un vendedor FREE LANS, para que se encargue de la visita institucional fuera de la ciudad de Quito, mercado al que no podíamos enfocarnos antes, por nuestra estructura todavía insuficiente.
 - ii. Se ha logrado contactar un distribuidor exclusivo para Esmeraldas, para empresas, hospitales, etc, que nos permitan cerrar negocios en esas plazas. Con el cual ya se ha presentado cotizaciones para la empresa Eléctrica de Esmeraldas en algunas líneas, a la cual estamos a la espera de una respuesta, principalmente para calzado en botas dieléctricas en número de 250 y carteras en número de 50, entre otros productos de vestimenta.
 - iii. Con nuestro aliado estratégico en la elaboración de carteras, MAYORPIEL, deseamos colocar de manera conjunta en su plataforma comercial, ya establecida con clientes como Casa Tossy, a los que se les entrega periódicamente montos altos de mercadería en carteras y otros, el mismo que posee un almacén en un muy buen sector de la ciudad siendo este la avenida Amazonas frente a la bolsa de valores de Quito.
 - iv. Se ha desplegado los contactos directos desde mi propia gestión con el Municipio de Quito, Cuerpo de Ingenieros del Ejército y Holdin Dine, previo venta de un producto de la línea one to one en relación a un dispensador en venta efectiva, y con el Hospital Voz Andnes.
 - v. Por medio y apoyo de los contactos de ZIMMERSOC Cia. Ltda. Al tener familiares de alto rango en diversas entidades estamos penetrando en HOLDIN DINE (Contacto en Secretaría de Presidencia), BANCO DEL PICHINCHA (Contacto en Vicepresidencia administrativa y financiera).

FERPASYC
La Tecnología es para hoy



Ferparay Cia. Ltda.
Canales y recursos para hoy!
Dir. Galo Molina S10-300 y Alonso
de Angulo.
Telfs. (593) (02) 2661233 / 2665406 /
098771476
QUITO - ECUADOR

Ministerio de Gobierno, el cual es un contacto comercial al que se está cerrando un negocio de la línea de dispensadores.

- vi. Por último El Colegio San Camilo, con el cual trabajamos el año anterior un contrato de 450 pares de zapatos y que se replicará y aumentará para el presente año.
- b. El día miércoles 2 de abril fue aprobado la comercialización de los servicios de asesoría en el mercado de san Francisco y actualmente me encuentro ya haciendo las gestiones para que se pueda comercializar también el mercado de solanda. Se retraso al tiempo estipulado en el presupuesto por motivos de los procedimientos burocráticos del municipio, pero el plan sigue en marcha hasta alcanzar el objetivo propuesto.

LINEAS MENORES

2. SUMINISTROS DE OFICINA Y ONE TO ONE.

- a. En la línea de suministros de oficina, los convenios con el Cuerpo de Ingenieros del Ejército han dado muy buenos frutos y al momento ya tenemos en cronograma la negociación con la escuela Fraucklier, contacto que se efectuó el año pasado para comercializar las listas de útiles. En relación a otro cliente que es el Instituto Harvard, la última venta se la realizó en el mes de marzo a los inicios pero y todo indica que seguimos siendo sus proveedores.
- b. La línea ONE TO ONE, con el producto de dispensadores de agua, no ha producido los resultados esperados, ya que la competencia está en las mismas empresas que distribuyen el agua, y el último vendedor que tuvimos se nos llevó la competencia. Por lo que las últimas decisiones en relación a este tema son las siguientes:
 - i. A partir del mes de junio cuando las líneas mayores hayan despegado, continuar el impulso de colocación de dispensadores de agua.
 - ii. Conseguir un nuevo vendedor hasta mediados de mayo que se encargue de estas líneas menores.
 - iii. Potencializar la venta el producto nuevo de docenas de tacos de madera, la última alianza con la empresa PIELTORINO, el mismo desde que la maquinaria para la producción en masa esté en la empresa, ya que las pruebas fueron realizadas con éxito y el mercado no tiene proveedor a Distribuidoras de calzado, empresas de calzado, etc. etc.
 - iv. Mantener los niveles de exigencia al vendedor, los cuales llegaron a 12 visitas diarias, se perfeccionaron en visitas al frío y su enfoque para sacar citas fue llevado de forma ordenada y profesional. Lo que no se pudo verificar es la eficacia ya que el vendedor estuvo dos meses y la competencia se lo llevó.



FerpasyC Cia. Ltda.

Canales y recursos para hoy !

Dir. Galo Molina S10-300 y Alonso
de Angulo.

Telfs. (593) (02) 2661233 / 2665406 /
098771476

QUITO - ECUADOR

PROYECCIONES PARA EL AÑO 2007.

Aún cuando los rangos de ventas no van a la par con el presupuesto, por los factores y amenazas externas reales que implica poner en ejecución los planes y programas, todavía se mantienen el valor del ratio financiero a alcanzar este año siendo \$ 38464.60 de ingresos netos para la empresa FERPASYC Cia. Ltda. (CONEX LOGISTICS), ya que quien marca las pautas reales de este presupuestos son las líneas mayores, las cuales están en ejecución y hasta en proceso de cierre de negociaciones, así como los retrasos ocasionados por externos en el municipio, poseen ya de antemano un colchón en tiempo hasta finalizar el año.

La líneas menores, poseen un aporte menor al presupuesto, y lamentablemente el producto de los dispensadores no ha generado lo esperado, no por falta de gestión sino por factores externos, muchas difíciles de controlar por nosotros mismo. Tomando en cuenta que no solo el precio influye en la decisión de compra del consumidor, sino también la calidad, presentación garantía a lo que respecta el producto. El mercado es muy competitivo y la promoción en el, one to one, es un proceso que lleva algunos meses, para que surta efecto.

Muy atentamente,

Ing. Patricio Alarcón, Mst.
Gerente Comercial
FERPASYC Cia. Ltda..
patricio.alarcon@ferpasyc.com

FERPASYC
La Tecnología es para hoy