

INFORME DE GESTIÓN

INFORME A LOS SOCIOS AÑO 2006

El tiro del negocio es poder atender a clientes corporativos, en todo lo que es tramites de comercio internacional, asesoramiento, facilidades de comunicación contactos, etc.

En un futuro (6 meses máximo) incorporar el servicio de transporte marítimo, el cual es fundamental para el país en lo que es exportaciones de contenedores o cantidades considerables de carga.

Sabemos que hay esta gran oportunidad de agarrar por los cachos al toro, sin que este se enoje y nos prefiera como su compañía de transporte internacional, y más que esta misma, como un proveedor de servicios de Comercio internacional, la cual sería nuestra meta más fuerte a mediano plazo.

Contamos con la suficiente experiencia y capacidad como para poder movernos bien en este campo, estamos siempre en contacto con gente del medio, al menos en lo que es transporte, que es lo principal, ya que sin esto estamos fritos. Tenemos pienso al menos de nuestro lado, la tecnología y rapidez de las comunicaciones actuales que es un medio importante para este negocio.

Toma en cuenta que el país sufre una crisis y es por esto que estamos tratando de darle un giro a nuestro negocio el cual ha sido afectado, ya que las importaciones han caído en un 60%. El futuro de este país son las exportaciones y es en este momento en donde debemos centrarnos, COMERCIO INTERNACIONAL, esta es la palabra mágica, CONEXIONES INTERNACIONALES.

Todo lo que podamos hacer tanto nosotros como empresa, o como poder ayudar a otras, vale, nada se puede descartar. Si a nosotros como empresa nos piden 1 contenedor con latas de tomate hecho pasta, madera para muebles, fruta, pescado etc, lo conseguimos y ofertamos; o este mismo problema tienen otras empresas, podemos ayudar a mover esta carga y ahorrarles a ellos los tramites que esto implica y así ser un medio de ayuda para ellos; pues debemos ser capaces de hacer todo lo necesario para que esto se envíe y se logre conseguir potenciales compradores internacionales, los cuales si están interesados en el mercado Ecuatoriano pero por no tener las debidas conexiones tanto productor como cliente no se dan adecuadamente.

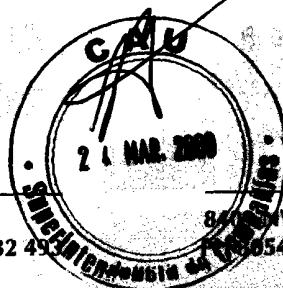
Bueno toda esta lata que te pongo, son ideas de lo que podemos hacer y lo que nos gustaría hacer, si es posible ya mismo. Lo que más urge este rato es poner un

ONEMEX ECUADOR

Vasco de Contreras N35-76 y Hernández de Girón

Teléfono: (593 2) 2273 172 Telefax: (593 2) 2443 016 Celular: 09 9 432 493

E-mail: onemex@porta.net



WARE HOUSE MIAMI
SFS CARGO

8400 NW. 68ST. Miami Florida 33166
Tel: 305 406 3654 Fax (305) 406-3002

nombre a la empresa, basado en estas ideas que están arriba, para una vez así poder conformar la empresa en sí. Tu sabes que no puede ser un nombre que sea homónimo de alguna empresa existente así que hay que dar varias opciones.

LES COMENTO QUE LO UNICO QUE HEMOS ESTADO HACIENDO COMO PARTE DE NUESTRA PLANIFICACIÓN HA SIDO HACER CONTACTOS DE ALIANZAS CORPORATIVAS CON VARIAS EMBARCADORAS Y OTRAS EMPRESAS NACIONALES E INTERNACIONALES YA QUE NOS VIMOS OBLIGADOS A FORTALECERNOS EN TODO. LOS REQUERIMIENTOS DE NUESTROS CLIENTES NO ERA SOLO IMPORTAR O EXPORTAR A LOS EEUU SINO DE VARIOS PAISES MAS, ESTO NOS LLEVO A TOMAR ESTAS DECISIONES.

Atentamente,

Ramiro Silva Naranjo
Gerente

ONEMEX ECUADOR

Vasco de Contreras N35-76 y Hernández de Girón
Teléfono: (593 2) 2273 172 Telefax: (593 2) 2443 016 Celular: 09 9 432 493
E-mail: onemex@porta.net

**WARE HOUSE MIAMI
SFS CARGO**

8409 NW. 68ST. Miami Florida 33166
PH 3054063654 Fax (305) 406-3002