

Quito, 5 de Septiembre de 2009

INFORME DE ACTIVIDADES DE GERENTE GENERAL DE GPF CORPORACION CIA. LTDA. PARA EL AÑO 2008

La empresa GPF Compañía Ltda., se constituyo por escritura pública otorgada ante el Notario Trigésimo Primero del Distrito Metropolitano de Quito el 27 de mayo de 2003 y aprobada por la Superintendencia de Compañías mediante resolución No. 03.Q.IJ.2089 del 10 de junio del 2003.

El objeto de la compañía esta destinada a la venta al por menor, representaciones y demás servicios asociados a las comunicaciones, actividad que esta en constantes cambios por la tecnología existente en el contorno nacional y mundial.

Entre el periodo económico de enero a diciembre del 2008, la compañía ha logrado mantenerse, aunque al final del periodo se observe una perdida aproximada del 0.5% respecto al global de ventas anuales, debido principalmente a que la empresa se dedica a comercializar acceso al Internet (Ser ISP), y como es de conocimiento han existido factores externos que han impactado en este balance, como los siguientes:

- A pesar de ser GPF Corporación es un canal de distribución de la CNT para cumplir el objetivo del Gobierno que es lograr mas grado de penetración del Internet en el mercado nacional, la CNT nos ha visto como competidores y no como aliados, por lo que ha dado mayor ventajas a Andinanet que al resto de ISP's al momento de comercializar canales de Ultima Milla de mayor velocidad para ellos que para nosotros con lo cual ellos captan mas clientes que nosotros.
- Por otra parte la entrada de nuevos actores al mercado como Telmex que para lograr captar clientes baja sus tarifas con una tendencia a quebrar ISP's pequeños ha repercutido negativamente en las ventas de nuestra compañía.
- Así mismo el mercado Triple Play de Satnet ha sido una competencia muy fuerte para nosotros, ya que ante ello no podemos reaccionar positivamente con algún combo que haga lo mismo.
- Finalmente hemos visto que en "Otros negocios" los costos de venta la publico de servicios o productos suben cada mes, mientras que en nuestro gremio la tendencia es a que cada mes baje, y los costos fijos como sueldos, bonificaciones, decimos se aumentan ya que hay que pagarlos independiente de que la empresa este bien o mal en su parte financiera.



RECEIVED
GPF CORPORATION
C.I.A. LTDA.
SEPT 10 2009

Comparado esto con los años anteriores 2007 al 2003, indica una disminución considerable muy peleada, por los altos costos que se han generado para seguir brindando un servicio de calidad acorde y por la implementación de más tecnología, en el sector de las telecomunicaciones que nuestra empresa siempre se exige para mantenerse funcionando.

Por otro lado nuestra compañía, ha logrado consolidarse administrativa, organizativa y tecnológicamente en este año 2008, y se plantea para el año 2009 buscar la manera de incrementar sus ventas en un 20% o si se puede un 30% en relación al año concluido, a través de estrategias como valores agregados y servicio personalizado.

De ser necesario se procederá a buscar nuevas tecnologías para la consecución de las metas trazadas por la compañía, que en sus 5 años de operación aproximados que lleva, refleja un incremento aceptable en el mercado local y en su lucha continua frente a la difícil competencia que existe en nuestro medio en el comercio de las telecomunicaciones.

Atentamente,

GPF CORPORACIÓN CÍA. LTDA.
POWERFAST ECUATEX

Ing. FAUSTO ROLANDO FELIX
Gerente General
GPF Corporación Cía. Ltda.
RUC # 179189101501

cc./file
frfc

