

**INFORME DEL GERENTE GENERAL
A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS
EJERCICIO ECONOMICO AÑO 2011
FECHA DEL INFORME
30 DE MARZO DEL 2012**

FRANCISCO JAVIER COZZARELLI MORA, en mi calidad de Gerente General de **DRIVERNET S.A.**, cumplo con presentar mi Informe correspondiente al periodo o ejercicio económico del año 2011, recordándoles que toda la Documentación o Información que ustedes requieran, se encuentran a sus órdenes.

- 1. OBJETIVOS Y METAS:** Nos fijamos la meta de conseguir 100 clientes durante el año 2011, la cual superamos puesto que conseguimos llegar a los 270 clientes suscritos al servicio para finales del 2011.

Nuestro objetivo se funda en siempre dar y mantener un excelente servicio de calidad y eficiencia en nuestros productos, dando como resultado un 97% de clientes satisfechos y el 3% restante simplemente querían más ancho de banda o más velocidad para sus descargas, situación que estamos resolviendo para el periodo 2012.

- 2. PROMOCIONES Y PUBLICIDAD:** Una de nuestras estrategias aplicadas fue a través de los medios electrónicos y sobre todo las redes sociales por las cuales se captaron a la mayoría de clientes, quienes desistieron de sus contratos con otras proveedoras locales, debido a que recibían un servicio que no satisfacía sus necesidades.

Otra forma de posicionar marca y captar clientes fue patrocinar eventos masivos como conciertos, reinados, etc.

Pusimos comerciales en televisión local en programas estratégicos con una o dos emisiones diarias.

Dimos y damos un servicio de excelente calidad, el cual nos ayudo para captando más suscriptores, mediante el S.P.R (Suscripciones Por Referencias)

- 3. ATENCIÓN AL CLIENTE:** Nuestra atención al cliente es personalizada, atendemos sus inquietudes o problemas de forma inmediata y satisfactoria.

4. INFRAESTRUCTURA: Hemos ido poco a poco agrandando nuestra capacidad tecnológica, comenzamos con una torre central y una torre en el sector Norte de la ciudad, ahora contamos con una torre más en el lado sur de la ciudad, también hemos mejorado el soporte eléctrico con UPS de mejor calidad, montamos mas antenas y servidores nuevos para estar siempre a la vanguardia de nuestro servicio.

5. SITUACION DE DISOLUCION.-

Como es de sus conocimiento, el día 21 de Enero del año 2012, celebramos una Junta General Extraordinaria de Accionistas de DRIVERNET S.A. con el fin de Resolver el Aumento de Capital y Reforma Parcial de Estatutos de la empresa, por cuanto mediante Oficio SC.ICI.DDI.G.11.02 de Fecha 22 de Diciembre del 2011, emitido por el Ec. JACINTO MENDOZA RODRIGUEZ, Intendente de Intervención y Control de la Super Intendencia de Compañías de Guayaquil, quien manifiesta, que según según el estado de Situación a Diciembre 31 del 2010, según los Estados Financieros o Balances de la compañía presentados, se registran Perdidas Acumuladas, que presentan el 188, 87 por ciento del Capital y Reservas de la Compañía, lo cual nos colocaba en una CAUSAL de Posible DISOLUCION, según lo determina el artículo 361 de la Ley de Compañías.

Esta situación se la está Superando, mediante el AUMENTO DE CAPITAL que se encuentra actualmente en trámite en la Súper Intendencia de Compañías.

6.- PROYECCION PERIODO 2012: Seguir ampliando nuestra capacidad de usuarios y cobertura, montar departamento de servicio técnico para mejorar nuestro servicio con un valor agregado como los mantenimientos y reparación de computadoras, mejorar nuestro servicio en los hogares, tener más contacto administrativo con nuestros clientes, mejorar cada vez mas nuestros equipos como servidores y respaldos eléctricos, llegar a posicionarnos como la empresa de mejor servicio de Internet de la ciudad.

6.1.- SUGERENCIAS: Conseguir un vehiculo para transportar Personal Técnico, con sus Materiales y herramientas, para cumplir con las siguientes actividades

- a. Gerente entregando el servicio personalmente después de instalar (tener contacto directo con los clientes y mostrarles que son importantes para nosotros).
- b. Atención al cliente llevando herramientas, accesorios y una laptop, sin ningún riesgo.
- c. Ir a sitios alejados o inseguros.
- d. Demostrar una imagen corporativa de seriedad, solidez y proyección hacia el futuro.
- e. Transportar materiales y equipos desde Guayaquil o cualquier otra ciudad sin pérdida de tiempo.
- f. Publicidad en el mismo vehículo (imagen corporativa) (publicidad rodante)
- g. Se puede trabajar y dar servicio cuando nuestros clientes y la situación lo requiera, especialmente en la Temporada de Invierno.

Atentamente.



**FRANCISCO COZZARELLI MORA.
GERENTE GENERAL
DRIVERNET S.A.**