

**Informe del Representante Legal a la Junta General Universal Ordinaria de
Accionistas de McCann Erickson (Ecuador) Publicidad S.A.**

Quito, 7 de Abril del 2014

Señores Accionistas:

A continuación, pongo en su conocimiento para su respectiva a probación el informe de administración correspondiente al ejercicio económico 2013:

El revenue de McCann para el 2013 se estructuró de la siguiente manera: Fees 36%, Comisiones 23%, AVB 10%, Artes Finales 6%, Bonos 1% y Otros 24%.

Este año la composición de revenue por zona fue del 63% en clientes de la Sierra, el 23% en clientes de la Costa y 14% en clientes de gobierno.

A pesar que la importancia de clientes de gobierno en el portafolio ha sido creciente en estos tres últimos años, McCann posee un portafolio diversificado por sectores tales como automotriz, consumo masivo, sector financiero, telecomunicaciones, bebidas de moderación y alimentos.

Si bien en el sector automotriz el cliente General Motors decidió manejar su marca Chevrolet a través de Commonwealth, pudimos trabajar bajo negociaciones locales en BTL y marcas locales. Con este sector tenemos una relación de aproximadamente 20 años.

El sector privado en general, en el 2013 no tuvo un crecimiento importante, y se manejó principalmente por el lado de precios y por las relaciones comerciales con las agencias de publicidad. Por esta razón el tema de negociación transparente y experiencia en la publicidad ha favorecido a McCann para atraer a nuevos clientes pequeños y medianos.

Otros sectores en el 2013, principalmente las multinacionales decidieron actuar con cautela debido a la nueva Ley de Comunicación la misma que fue emitida en Junio del 2013, pero cuyo reglamento únicamente se emitió hasta Enero 2014, lo que restringió la actividad publicitaria en espera de conocer el Reglamento .

El sector gobierno ha sido creciente, y McCann ha tenido importantes oportunidades para participar en los distintos procesos de licitación de creatividad, medios y BTL.

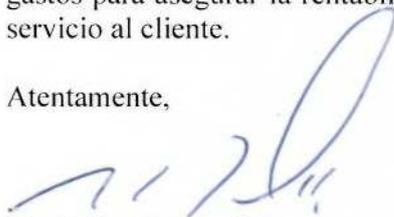
Al ser una compañía multinacional y por su trayectoria en el mercado ecuatoriano, tiene importantes clientes en su portafolio, lo que le garantiza la continuidad de los contratos con los clientes existentes así como la apertura de nuevos negocios y nuevos clientes.

Respecto al personal, al cierre del 2013 el número de empleados fue de 79 en relación a 74 en el 2012.



Se recomienda a la Junta General consolidar la relación con los clientes actuales y en especial promover las actividades de BTL y digital, sin descuidar el control de costos y gastos para asegurar la rentabilidad de la Compañía, procurando siempre la calidad del servicio al cliente.

Atentamente,



Mario Benavente Cannon
Presidente

