



## INFORME DEL PRESIDENTE EJECUTIVO DE QUALITAT S.A. A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS DE LA COMPAÑÍA, POR EL EJERCICIO ECONÓMICO DEL AÑO DOS MIL TRES.

Señores Accionistas:

### ASPECTOS GENERALES

De conformidad con las disposiciones legales y estatutarias pertinentes, y en mi calidad de Presidente Ejecutivo de Qualitat S.A., informo a los Señores Accionistas de las actividades más importantes ocurridas en el pasado ejercicio económico, cerrado al 31 de Diciembre del año 2003.

El índice inflacionario alcanzado durante el año 2003 fue del 6.07%.

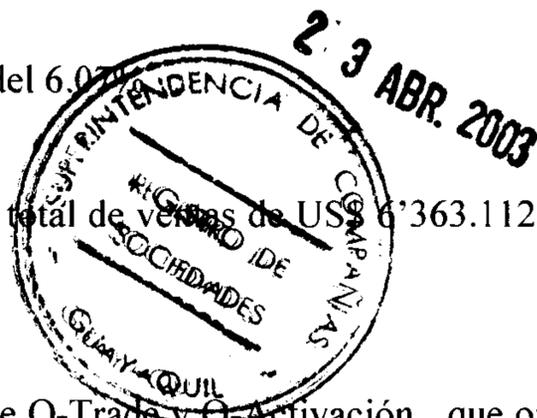
Durante dicho ejercicio, la compañía alcanzó un volumen total de ventas de US\$ 6'363.112,39 con lo cual cubrimos nuestras expectativas del año.

Durante al año 2003 se consolidaron los departamentos de Q-Trade y Q-Activación que operaron como divisiones independientes. Así mismo iniciamos actividad con los departamentos de nuevos negocios y relaciones públicas, teniendo este último un destacado desempeño.

En este mismo período se incorporó a nuestro portafolio de clientes la empresa Mabe-Durex, inicialmente hubo un acercamiento para pedirnos una presentación de credenciales de agencia y como consecuencia de ello se realizó una propuesta que originó que nos adjudiquen la cuenta.

En el caso de la compañía Tiosa, se trató de una invitación a presentar credenciales, cosa que hicimos, resultando ser los ganadores entre varias Agencias de Publicidad.

Conecel, convocó a tres Agencias de Publicidad a un concurso para la cuenta, presentamos nuestra propuesta y ganamos.



Diario El Universo nos adjudicó también su producto Clasificados.

Durante el año 2003, dimos por terminadas nuestras relaciones comerciales con ILSA, debido a que no representaba una inversión interesante para la agencia.

También durante este año terminamos nuestra relación comercial con CORMIN, debido a que su presupuesto publicitario iba a ser canalizado hacia la construcción de un nuevo edificio.

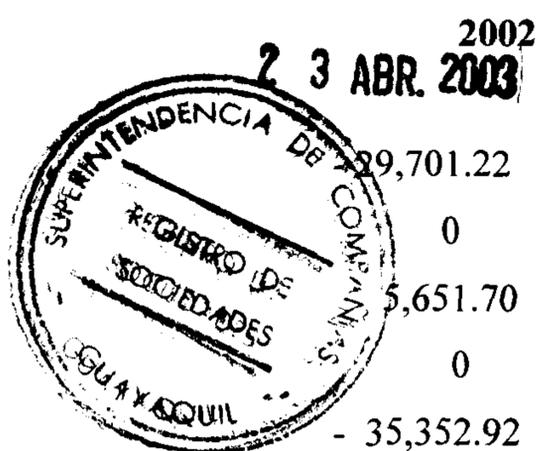
Perdimos la cuenta de Helmanns, Salsa de tomate y mayonesa, de Best Foods de Unilever, por realineación internacional.

Adicionalmente hemos mantenido conversaciones con Alimentos Molitalia y Cervecería Sudamericana para su marca Biela, como clientes potenciales para el año 2004.

### SITUACIÓN FINANCIERA

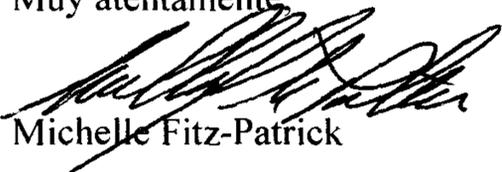
Los cuadros que presento a continuación les permitirán a ustedes, señores accionistas, que efectúen el pertinente análisis comparativo de la situación financiera de la empresa al 31 de Diciembre del año 2003, frente al que existía al término del ejercicio inmediato anterior:

	2003	2002
Utilidad/Pérdida del Ejercicio	51,399.00	29,701.22
15% Participación de Trabajadores	7,709.85	0
25% Impuesto a la Renta	16,680.63	5,651.70
10% Reserva Legal	476.77	0
Utilidad/Pérdida Neta	26,531.75	- 35,352.92



Hasta aquí, señores accionistas, los acontecimientos más importantes ocurridos durante el 2003.

Muy atentamente,



Michelle Fitz-Patrick

**Representante legal**

Guayaquil, marzo 18 del 2004

**INFORME DEL PRESIDENTE EJECUTIVO DE QUALITAT S.A. A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS DE LA COMPAÑÍA, POR EL EJERCICIO ECONÓMICO DEL AÑO DOS MIL DOS.**

Señores Accionistas:

**ASPECTOS GENERALES**

De conformidad con las disposiciones legales y estatutarias pertinentes, y en mi calidad de Presidente Ejecutivo de Qualitat S.A., informo a los Señores Accionistas de las actividades más importantes ocurridas en el pasado ejercicio económico, cerrado al 31 de Diciembre del año 2002.

El índice inflacionario alcanzado durante el año 2002 fue del 9.40%

Durante dicho ejercicio, la compañía alcanzó un volumen de ventas de USD \$ 7'138.546,00 con lo cual, cubrimos nuestras expectativas del año 2002. Cabe destacar que al centralizar la compra de medios de Unilever Andina Jabonería Nacional S.A., la inversión ascendió a USD \$ 8'886.384,00 El convenio con Initiative Media se venció en Octubre del 2002. A la fecha no se ha suscrito un nuevo convenio debido a una falta de interés de parte de Initiative Media en hacerlo.

Ante esta situación nos hemos visto obligados a tomar ciertas precauciones con miras al futuro y que oportunamente informaré a los Señores Accionistas.

En el año 2002 terminamos nuestras relaciones comerciales con los siguientes clientes:

**LÍNEA AÉREA ECUATORIANA LAN CHILE.** Dado que se tornó en un cliente poco atractivo para la Agencia, al igual que el INSTITUTO DE DESARROLLO EMPRESARIAL - IDE y REPARSA.

**PRODUBANCO.** Dado que iniciamos una relación comercial con un competidor de este y con mejores proyecciones.



**17 ABR. 2003**

**PARQUE DE ENTRETENIMIENTO DREAMLAND** resultó ser un fracaso comercial por responsabilidad del cliente convirtiéndose en una estafa. Nos quedaron adeudando USD \$137.956,74 de los cuales pagamos en efectivo la suma de USD \$66.902,07 y por la diferencia se hicieron convenios de prepago y de volúmenes sobre inversión para saldar la deuda con los medios de comunicación y proveedores.

**HELADOS PINGÜINO DE UNILEVER – ANDINA S.A.** A este cliente se le demostró que al continuar trabajando bajo las condiciones impuestas por ellos, al tener que trabajar sobre la base de un split commission con McCann Erickson arrojaba una pérdida para nosotros.

**ELECTRODOMÉSTICOS SAMSUNG.** Este cliente lo manejábamos en base a un acuerdo con SkyCom de Panamá, también sobre la base de un split commission que no resultaba rentable para la agencia

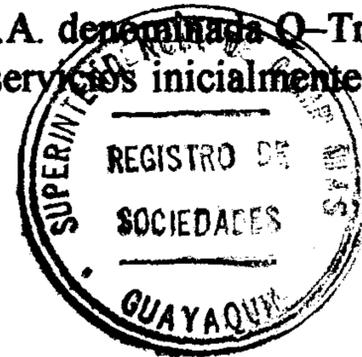
Durante ese mismo periodo se incorporaron a nuestro portafolio de clientes las siguientes empresas:

**BANCO BOLIVARIANO** compartiendo esta cuenta con otra Agencia de Publicidad al momento. **HOTEL ORO VERDE, GRUPO FARMA, LABORATORIOS CHILE, LA FABRIL S.A.** este cliente adquirió la fábrica de Aceites La Favorita S.A. de Unilever Andina Jabonería S.A. continuando la agencia el manejo de Aceites La Favorita S.A.

**BEST FOODS** nos asignaron Mayonesa y Ketchup Hellmann's, marcas alineadas internacionalmente con Lowe Worldwide.

Hemos mantenido conversaciones con otros potenciales anunciantes tales como Línea Aérea **AVIANCA (SUMMA), SERVIENTREGA, MABE-DUREX, ILSA, LOTERÍA NACIONAL,** esperando se concrete dichos negocios y otros durante el año 2003.

En el mes de Junio iniciamos la operación de Qualitat S.A. denominada Q-Trade, siendo su especialización Trade Marketing, a efecto de darle servicios inicialmente a Unilever Andina Jabonería Nacional, así como a otros clientes.



**12 ABR. 2003**

Ante la inminente amenaza de Unilever Andina – Jabonería Nacional S.A. de operar con sus agencias alineadas con un fee, estamos trabajando para independizar las divisiones de Q-Activation y Q-Trade para operar independientemente o asociadas con alguna Organización Internacional ya existente tanto relacionada con Lowe Worldwide o no.

Informo a ustedes de la incorporación como nueva accionista de la empresa, la Sra. Cidinha Espinosa de Weber.

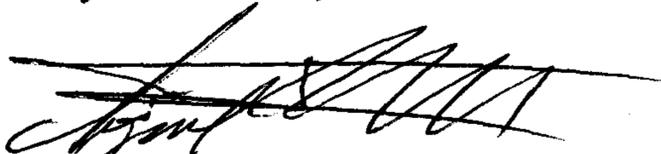
### SITUACIÓN FINANCIERA

Los cuadros que presento a continuación les permitirán a ustedes, señores accionistas, que efectúen el pertinente análisis comparativo de la situación financiera de la empresa al 31 de Diciembre del año 2002, frente al que existía al término del ejercicio inmediato anterior:

	2002	2001
Utilidad pérdida del Ejercicio	- 29,701.22	35,941.14
15% Participación de Trabajadores	0	5,391.17
25% Absorción de pérdidas	0	7,637.49
25% Impuesto a la Renta	5,651.70	5,728.12
10% Reserva Legal	0	1,718.44
Utilidad/Pérdida Neta	- 35,352.92	15,465.92

Hasta aquí, señores accionistas, los acontecimientos más importantes ocurridos durante el 2002.

Muy atentamente,



**Miguel Fitz-Patrick**  
**Presidente Ejecutivo**

Guayaquil, marzo 20 del 2003