



INFORME DEL GERENTE GENERAL DE QUALITAT S.A. A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS DE LA COMPAÑIA POR EL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2005

Señores Accionistas:

ASPECTOS GENERALES

De conformidad a las disposiciones legales y estatutarias pertinentes y en mi calidad de Gerente General de Qualitat S.A. informo a los Señores Accionistas sobre las actividades más importantes ocurridas en el pasado ejercicio económico, cerrado el 31 de Diciembre del año 2005.

El índice inflacionario alcanzado durante el año 2005 fue del 3.42%

Durante el ejercicio la compañía alcanzó un volumen total de ventas de
US \$ 7'615.075

NUEVAS ASIGNACIONES

FONDO DE TURISMO DE COLOMBIA/ PROEXPORT.

En Abril se completaron las Relaciones Públicas proyectadas para Viva Colombia y entregamos los informes. En Junio por licitación nuevamente nos fue asignado el Stand de Colombia para la Feria Fite.

FONDO MIXTO DE TURISMO DEL ECUADOR.

En Mayo licitamos por el Fondo Mixto de Turismo del Ecuador para su campaña de promoción del Turismo dentro del Ecuador; nos fue asignada para el segundo semestre del 2005.

PRONACA

En Junio se cristalizó el acercamiento con Pronaca. Fuimos convocados a licitación para Mr. Pollo, Mr. Pollo embutidos y Mr. Fritz. Nos fueron asignados Mr. Pollo, Mr. Pollo embutidos. Posteriormente nos encomendaron Mr. Pollo Light y Mr. Pavo. Conservamos la marca Plumrose y además obtuvimos el manejo publicitario de las marcas Mr. Fish y embutidos La Danesa.

SAN MARINO

Al quedar libres en la categoría Shopping Centers en Octubre, licitamos por San Marino Shopping. Compitiendo contra 3 agencias, resultamos ganadores y nos fue asignado el manejo de la cuenta.

DISTRIBUIDORA ALBITA

En Noviembre del 2005 captamos la cuenta de Distribuidora Albita, una firma importadora de ropa informal, cuyo objetivo es afianzar su imagen comercial y proyectar a futuro una cadena de Almacenes con imagen definida.

También tuvimos como nuevas asignaciones algunas cuentas menores: Furoiani, nuevo Proyecto del Diario El Universo, Seguros La Unión y Samadhi.



LOTERIA NACIONAL

En Septiembre licitamos la cuenta de Lotto y no nos fue asignado. Lo positivo es que se estableció un lazo con sus directivos y seremos tenidos en cuenta en otra oportunidad.

Dentro de la labor de gestión permanente de buscar nuevos negocios se ha participado en licitaciones sin frutos para ECAPAG, INTERAGUA y HOLCIM. Se han hecho acercamientos y presentaciones de agencia a LICORESA, CALBAQ, RECALCINE a través de Harold Zea Asociados de Colombia, REPSOL Y LA UNIVERSAL. De esta fábrica que renueva su operación, buscamos que nos sea asignada una de las marcas nuevas.

POR DEFINIR

FONDO MIXTO DE TURISMO

Luego del excelente resultado obtenido seremos convocados en Mayo del 2006 y esperamos ganar el sostenimiento para el 2º semestre.

EL BOSQUE OUTLET – TEMPO: Desde Diciembre hemos tenido acercamiento buscamos nos sea asignada toda la línea de marcas de muebles. Estamos pendientes de una decisión por parte del dueño. Están seriamente interesados y estamos en espera de definición.

SITUACION 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 2005 frente al que existía al término del ejercicio inmediato anterior:

	2004
Utilidad del Ejercicio	56,388.00
15% Participación de Trabajadores	8,458.20
25% Impuesto a la Renta	27,445.85
10% Reserva Legal	2,048.39
Utilidad/Pérdida Neta	18,435.55

	2005
	5,326.67
	799.00
	4,254.90
	27,270.00
	272.77



Hasta aquí señores accionistas, los acontecimientos más importantes ocurridos durante el 2005 y a grandes rasgos los objetivos para el 2006.

Atentamente,

Gustavo Rey Castilla
Gerente General

Guayaquil, Marzo 29 del 2006



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

Señores Accionistas:

ASPECTOS GENERALES

De conformidad con las disposiciones legales y estatutarias pertinentes y en mi calidad de Gerente General 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 2004.

El índice inflacionario alcanzado durante el año 2004 fue del 1.95%.

Durante dicho ejercicio, la compañía alcanzó un volumen total de ventas de US\$ 11.881.474.33 con lo cual fueron cubiertas las expectativas del año, habiéndose superado la facturación del año anterior.

Durante al año 2004 fueron fusionados los departamentos de Q-Trade y Q-Activación, para convertirse en en una sola división más sólida, hoy llamada Actimarcas. Luego de varios ajustes, su organización interna quedó finalmente consolidada. Se recuperó su vínculo con Unilever, su principal fuente de ingresos y día a día está creciendo su cartera de clientes. En Nuevos Negocios se estableció relación con Papelera Nacional para iniciarse el desarrollo de una campaña de reciclaje y se cristalizó la relación con el Diario el Comercio para impementar los llamados Puntos Inteligentes, ambos, proyectos a salir al aire en el 2005. En Relaciones Públicas, el departamento fue contratado por la agencia Harold Zea de Colombia para manejar las relaciones públicas y coordinación de viajes de periodistas del proyecto Vive Colombia. Dentro de esta actividad también nos fue encomendado el stand de Colombia para la Feria Fite, teniendo este último un destacado desempeño.

En este mismo período en Mayo luego de ganar la cuenta por licitación se incorporó a nuestro portafolio de clientes el Grupo Nobis, asignándonos la cuenta del Mall del Sol. Posteriormente en Octubre obtuvimos la cuenta publicitaria del Grupo Superior, para manejar sus líneas de galletería

y fideos. Meses después nos otorgaron el manejo publicitario de Monett y para la cuenta Porta , uno de nuestros principales clientes , logramos no sólo consolidar la relación comercial , sino obtener un incremento considerable de inversión, participando en campañas de visibilidad y proyectos para el Trade.

Dentro de los planes de crecer el portafolio de nuestros clientes internos a finales del año año se han hecho acercamientos con el Grupo Pronaca, el Diario El Comercio y la Compañía Inmobiliaria Furoiani y esperamos se cristalicen el el 2005. La estrategia para el año que viene será : afianzar la relación con los clientes actuales, mejorando y optimizando los niveles de servicio al cliente para hacerlos crecer y así obtener otros negocios de sus portafolios de marcas adicionales y crecer en portafolio de clientes externos mediante presentaciones de agencia programadas a clientes potenciales y participación activa en licitaciones.

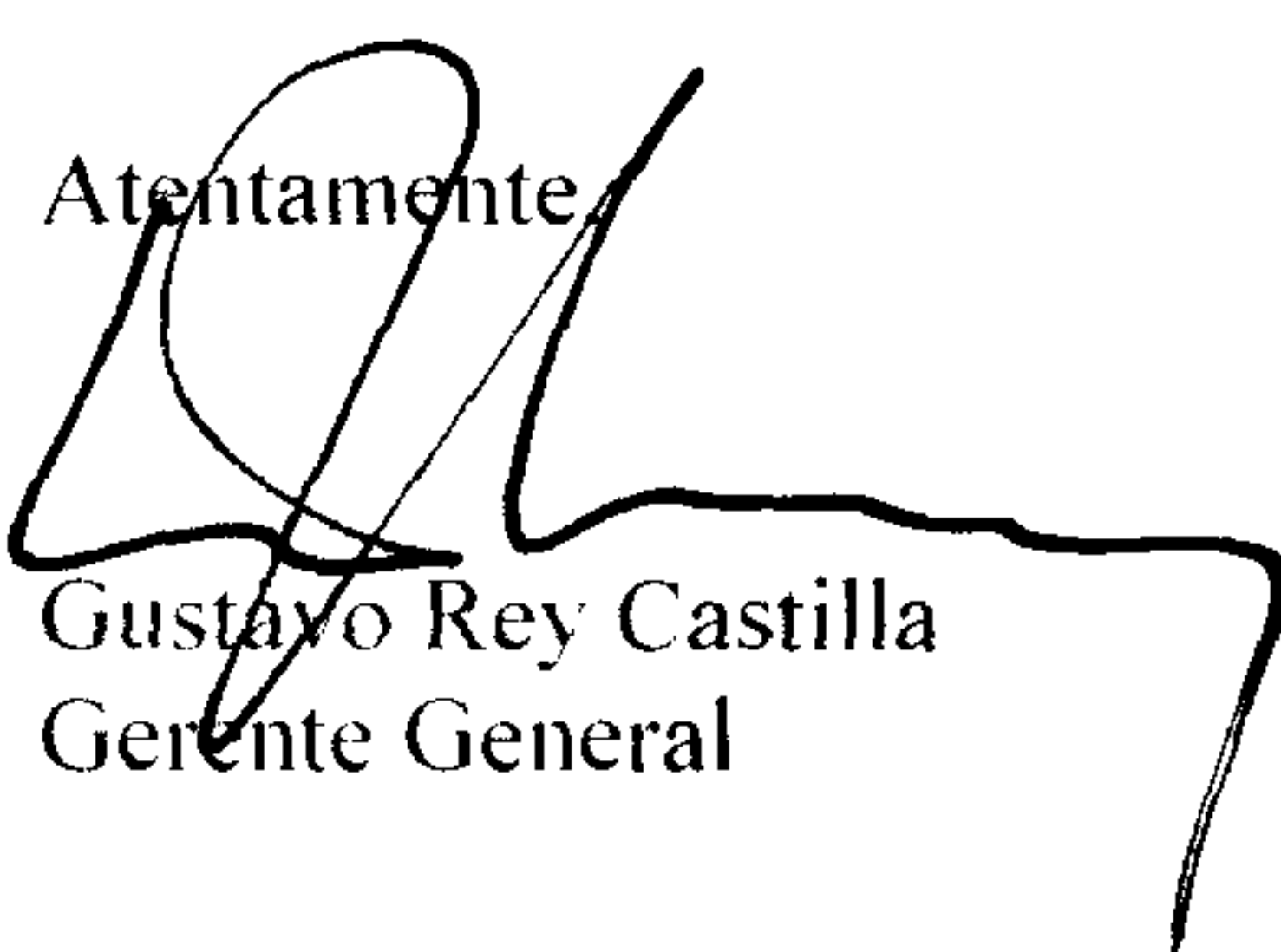
SITUACIÓN FINANCIERA

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 2004, frente al que existía al término del ejercicio inmediato anterior:

	2003	2004
Utilidad/Pérdida del Ejercicio	51,399.00	56,388.00
15%Participación de Trabajadores	7,709.85	8,458.20
25%Impuesto a la Renta	16,680.63	27,445.85
10%Reserva Legal	476.77	2,048.39
Utilidad/Pérdida Neta	26,531.75	18,435.55



Hasta aquí, señores accionistas, los acontecimientos más importantes ocurridos durante el 2004.

Atentamente,

Gustayo Rey Castilla
Gerente General

Guayaquil, Abril 18 del 2005