

Informe presentado por Sr. Luis María González Victorica Gerente General de MEAD JOHNSON NUTRITION ECUADOR CIA. LTDA. a la Junta General de Accionistas , por el período del 1 de Enero a Diciembre 31 del 2015

Señores Accionistas:

En cumplimiento del artículo 23 de nuestros estatutos y de acuerdo a la Ley de Compañías presento a su consideración el Informe de Actividades de la Compañía correspondiente al año 2015.

1. CONSIDERACIONES GENERALES

La Administración de la Compañía ha actuado con total apego a la ley y a las normas estatutarias, así como a las disposiciones de la Junta General de Socios.

Los objetivos de la Compañía, mismos que se han fijado en base a las disposiciones del estatuto social y a las resoluciones de la Junta General de Socios, se constituyen en la base para el cumplimiento de las metas impuestas.

Los estados financieros correspondientes al año 2015 que la compañía ha preparado, ha aplicado las Normas Internacionales de Información Financiera NIIF, los cuales han sido ajustados conforme a las normas vigentes al 31 de Diciembre del 2015.

Se implementaron las estrategias para incrementar nuestra participación en el mercado a través de la gestión y contacto con nuestros distribuidores y consumidores finales logrando una mayor cobertura de los productos de la compañía a nivel Nacional.

Durante el año 2015 se reforzó la imagen de Mead Johnson para llevarla a ser la empresa líder en nutrición de bebés y niños del Ecuador.

Hemos logrado cumplir con los objetivos acordados.

2. CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS

Se ha dado estricto y cabal cumplimiento a las resoluciones y disposiciones de la Junta General de Socios de la Compañía.

Se realizó la revisión de los libros contables de la empresa, los cuales demuestran la situación financiera de la Compañía al 31 de Diciembre del 2015, tal como lo establece la reglamentación de la Superintendencia de Compañías y demás normas técnicas y contables.

La Junta General de Socios se reunió el 25 de Abril del 2015 y sus resoluciones fueron:

- Aprobar los Estados Financieros del Año 2015: Estado de Situación Financiera, Estado de Resultados Integral, Estado de Cambios en el Patrimonio y Estado de Flujo de Efectivo.
- Determinar el destino de los dividendos generados en el año fiscal cerrado.
- Designación de los Auditores Externos.

3. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS, LABORALES Y LEGALES

En lo relativo al ámbito administrativo, laboral y legal, estos se han desarrollado con normalidad y no se han presentado acontecimientos relevantes ni extraordinarios.

Nuestra estructura organizacional no ha tenido cambios importantes tanto administrativamente como en el área comercial.

Durante el año 2015, las operaciones de la Compañía tuvieron un crecimiento del 11.7%, se incrementaron principalmente por las siguientes estrategias financieras y de mercado:

Estrategias Financieras

- .. Reforzamiento de la imagen y cultura organizacional de la Compañía, se implementó proyecto de Control Interno y Compliance.
- .. Dada la inestabilidad económica del país y la falta de liquidez en el mercado, se pagó dividendos a los accionistas retenidos de años anteriores por un monto de U\$ 8MM.
- .. Se redujo los términos de pago de facturas Inter Compañía de 120 a 30 días.
- .. Seguimiento permanente a los clientes para cumplimiento de los términos de crédito acordados.
- .. Se implementó la estrategia de incremento de precios para estar alineado con la estructura de precios definida por categoría de productos.

Estrategias de Mercado línea Ética

- .. Establecimiento de la Compañía como la empresa líder en nutrición de bebés y niños.
- .. Se impulsó una mayor efectividad de la fuerza de Ventas mediante el incremento en la frecuencia de visita médica de 8 a 10 contactos por día.
- .. Se incorporó al target de visita a nuevos profesionales de la Salud.
- .. Se implementó actividades de Medical Marketing, mediante charlas al cuerpo médico a nivel Nacional.
- .. Se implementó una agresiva estrategia con producto para evaluación profesional en el cuerpo médico e instituciones.
- .. Mayor participación en licitaciones privadas y públicas.
- .. Se lanzó fórmula especializada Nutramigen LGG.

Estrategias de mercado línea de consumo

- .. En la línea de productos de consumo con fórmulas de crecimiento se implementó proyecto de Enfavisitors.
- .. En la categoría de Children se lanzó Enfagrow Pre-Escolar Etapa 4 para ampliar portafolio.
- .. Ante el apareamiento de nuevos competidores como las compañías SIEGFRIED con su producto "Nutribaby" y NUTRIVIDA con su producto "Nutrigrow", la compañía implementó una agresiva inversión en medios de comunicación.

- .. Incremento de las actividades comerciales en los canales de consumo mediante campañas promocionales.
- .. Innovación en stands de exhibición en los Puntos de Venta relacionados con el desarrollo mental.
- .. Incremento en las negociaciones de espacio en estanterías.

Otras estrategias

- .. Visita médica a otras ciudades potenciales con base en la zona centro del país y gira a la zona Oriental.
- .. Mayor Investigación de Mercado para determinar oportunidades mediante el análisis de las preferencias, actitudes y percepciones de los consumidores.
- .. Se maneja una óptima estructura comercial a través del fortalecimiento de dos categorías: Ético y Consumer Business development - CBD; el equipo dedicado a la atención de clientes mayoristas y el equipo Ético dedicado a la visita médica respectivamente.

Al 31 de diciembre del 2015 se mantuvo el número de colaboradores en 50 empleados similar al año 2014.

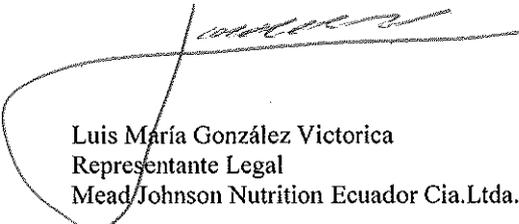
4. RECOMENDACIONES PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO

Las recomendaciones para el siguiente ejercicio son:

- 4.1 Continuar creciendo y fortaleciendo el negocio, manteniendo y mejorando los índices de rentabilidad, operativos, y consolidando la estructura de ventas.
- 4.2 Implementar las estrategias necesarias para incrementar la participación de mercado a través de la gestión con nuestros distribuidores y canales modernos de comercialización.

Dejo expresa constancia de mi agradecimiento por el apoyo y colaboración recibida de los señores accionistas de la empresa, y reitero mi compromiso para cumplir con los objetivos establecidos para el año 2015.

Atentamente,



Luis María González Victorica
Representante Legal
Mead Johnson Nutrition Ecuador Cia.Ltda.