

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 2017

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 2017.

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 2017 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 2017.

Se implementaron las estrategias planteadas para el ejercicio 2017 a través de la gestión y contacto con nuestros distribuidores, clientes y consumidores finales.

Durante el año 2017 se continuó reforzando la imagen de Mead Johnson para llevarla a ser la empresa líder en nutrición de bebés y niños del Ecuador.

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 2017, 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 3 de Abril del 2018 y sus resoluciones fueron:

- Aprobar los Estados Financieros del Año 2017: 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.

Con la finalidad de optimizar la estructura se eliminó una posición y se reestructuró el equipo comercial terminando el 2017 con 47 empleados.

Durante el año 2017, los ingresos de la Compañía se incrementaron en un 3.2% comparada con el ejercicio anterior, esto principalmente debido al entorno macroeconómico y de mercado:

- Elecciones Presidenciales provocan inestabilidad política, pese a esto el mercado comienza un proceso en el que se estabiliza durante el año y presenta una tendencia de crecimiento hacia el último trimestre.
- El 17 de Junio del 2017 Mead Johnson es adquirida por Reckitt Benckiser, y comienza un proceso Global de integración y fusión.
- La contracción de la demanda en el 2016 impactó la liquidez y el capital del trabajo de nuestros principales clientes, que los llevó a un ajuste en sus políticas internas, tales como reducción importante de su nivel de inventarios y condiciones de pago, las cuales se han manteniendo para el 2017.
- Durante el año 2017, la competencia se mantiene muy activa, aumentando sus niveles de inversión; tanto en TV como en Educación Médica Continua, introduciendo además nuevos productos al mercado.
- El mercado ha ido migrando a un esquema de competencia de precios, lo que ocasiona que la competencia adopte una estrategia agresiva con fuerte actividad promocional y bajos precios.
- En el mes de Noviembre se anuncia el incremento de aranceles para las importaciones mismo que empezará a impactar nuestros costos a partir de Enero del 2018.

Estrategias Financieras

- Se continuó reforzando los procesos de Control Interno y Compliance a fin de resguardar la imagen y cultura organizacional de la Compañía.
- Se pagaron dividendos de años anteriores a los accionistas por un monto de U\$ 1.9MM.
- Se mantuvieron las acciones de reducción de Gastos Administrativos por aprox. U\$0.15MM para compensar parcialmente la mayor inversión en Gastos de Ventas \$ 0.46MM, en función de mantener e incrementar la demanda.
- Seguimiento permanente a los clientes para cumplimiento de los términos de crédito acordados.
- Se realiza el lanzamiento de la nueva formulación con MFGM en todas las Categorías, impactando favorablemente el precio ya que este lanzamiento viene acompañado de la disminución de gramaje en las presentaciones de 400, 800 y 1200gr.
- El inventario incrementado durante el año 2016, regresa a niveles normales entre los meses de Enero a Junio como resultado de un manejo adecuado y de la estabilidad en la Rotación.

Estrategias de Mercado línea Ética

- Establecimiento de la Compañía como la empresa líder en nutrición de bebés y niños.
- Se lanzó la nueva formulación con MFGM en Enfamil etapa I y II dentro del mercado, mismo que se da de manera integral con campaña de comunicación al médico, desarrollo de eventos de educación médica continúa.
- Se reestructura el Equipo de visita médica estableciendo dos Coordinadores de distrito.
- Dentro del equipo de visita se desarrolló la figura de Especialistas Institucionales con el objeto de reforzar nuestra presencia ante los médicos y especialistas de manera focalizada.
- 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.

- Se asignó una persona responsable de manejar y revisar el proceso de licitaciones.

Estrategias de mercado línea de consumo

- Se lanzó la nueva formulación Enfagrow con MFGM en etapa III y VI dentro del mercado, se utilizó una estrategia de adopción a nivel médico, focalizando los esfuerzos en incremento de producto para evaluación profesional del médico, campaña de comunicación al médico, y desarrollo de eventos de educación médica continúa.
- Se realizó un proyecto de capacitación en Formulación MFGM a los dependientes de Farmacias.
- Se reestructura el equipo Comercial con el objetivo de optimizar recursos, se disminuye un Representante de Ventas de la región Sierra.
- GRID promocional muy agresivo para mantener la ecuación de valor para los consumidores, en cuanto a descuentos y packs virtuales. La competencia incluso fue más agresiva considerando los precios más bajos.
- Se aumentó la inversión en los planes con Sub-clientes para de esta manera contrarrestar la agresiva estrategia de descuentos de la competencia.
- Se lanzó la nueva formulación Enfagrow con MFGM en etapa III y VI dentro del mercado en, lo cual nos da una ventaja competitiva al tener un diferenciador único en el mercado.
- Realizamos Packs promocionales en los meses de Enero y Febrero para mitigar el riesgo de obsolescencia por caducidad de producto.
- Se realiza un trabajo en conjunto con cada uno de los clientes para definir días de inventario adecuados.

Otras estrategias

- Se focalizaron actividades con los empleados con el objetivo de mantener un proceso de transición óptimo durante la fusión de Mead Johnson con Reckitt Benckiser.

Al 31 de diciembre del 2017 se disminuye el número de colaboradores en 1 al comparar con el año 2016.

1. RECOMENDACIONES PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO

Las recomendaciones para el siguiente ejercicio son:

- 1.1 Continuar creciendo y fortaleciendo el negocio, manteniendo y mejorando los índices de rentabilidad, operativos, y consolidando la estructura de ventas.
- 1.2 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 2018.

Atentamente,


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