



Fecha (Date)	29 de marzo de 2016
División / Dept.	Representante Legal
Teléfono (Phone)	2987200
Fax	2987240
e-Mail	cesar.bonilla @merckgroup.com
Referencia (Subject)	Informe de Gestión Año 2015

INFORME DEL GERENTE GENERAL

Dando cumplimiento a los estatutos de la Compañía y de conformidad con las normas legales vigentes, nos permitimos presentar el informe económico y de gestión en donde se describen las actividades más relevantes ejecutadas en el año 2015.

Entorno económico

En el año 2015, de acuerdo a la proyección del Gobierno, Ecuador mantuvo una tendencia de crecimiento económico del 0.4%, lo que le ubica al PIB en USD 18.244 millones (a precios constantes).

La inflación anual terminó en 3,38% (fig 1) y fue inferior a la del año anterior en 0.29%, cifra que se ubica por debajo del promedio (6.8%), de países de América Latina. Las divisiones de Alimentos y bebidas no alcohólicas; y, la de Alojamiento, agua, electricidad, gas y otros combustibles, fueron las que más aportaron a la variación. La canasta básica familiar se ubicó en USD 673,21

El saldo de la deuda externa pública fue de USD 20,224.8 millones, con una tasa de crecimiento de 15.3%, mientras que el saldo de la deuda externa privada fue de USD 6,917.2 millones, con una tasa de crecimiento de 6.7%.

La balanza comercial en el año 2015 registró un déficit de USD 2,092 millones, comportamiento que se explica principalmente por una disminución de las exportaciones petroleras, saldo que significó un deterioro del comercio internacional ecuatoriano si se compara con el resultado de la balanza comercial en el año 2014, que fue de USD -712 millones.

Durante diciembre 2015, la tasa de empleo adecuado a nivel nacional fue de 46,5% y la tasa de desempleo fue de 4,8%, que en comparación con el año 2015 aumentó en 1,0%.

El salario básico unificado se incrementó del 2015 al 2016 en 12 USD. (USD 354 A USD 366)

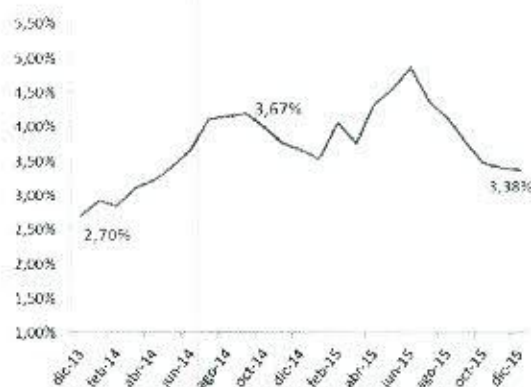
Merck C.A.

Av. Amazonas 4545 y Pereira
Edif. Centro Financiero, 6to. Piso
PBX 593 2 2981677
Servicio al Cliente 1 800 264 467
Fax 593 2 2981644
Internet e-mail simerck@merck.com.ec
Pagina Web www.merck.com.ec

Inflación Diciembre 2015

Mes	Índice	Inflación Mensual	Inflación Anual	Inflación Acumulada
dic-14	100,64	0,11%	3,67%	3,67%
ene-15	101,24	0,59%	3,53%	0,59%
feb-15	101,86	0,61%	4,05%	1,21%
mar-15	102,28	0,41%	3,76%	1,63%
abr-15	103,14	0,84%	4,32%	2,48%
may-15	103,32	0,18%	4,55%	2,66%
jun-15	103,74	0,41%	4,87%	3,08%
jul-15	103,66	-0,08%	4,36%	2,99%
ago-15	103,66	-0,00%	4,14%	2,99%
sep-15	103,93	0,26%	3,78%	3,27%
oct-15	103,84	-0,09%	3,48%	3,17%
nov-15	103,95	0,11%	3,40%	3,28%
dic-15	104,05	0,09%	3,38%	3,38%

Gráfico 2. Evolución de la inflación anual



De acuerdo al informe Quantum (dic 2015), a pesar de la caída del precio del crudo, los ingresos petroleros siguen elevados, el problema de la economía ecuatoriana no es la caída del precio del petróleo sino el diferencial que existe entre los crudos marcadores como el WTI y el Brent, y el crudo ecuatoriano. Simultáneamente, el costo de importación de combustibles se mantiene elevado, significativamente por sobre el precio del mercado mayorista en Estados Unidos. Como consecuencia, no ha funcionado el amortiguador fiscal que significa tener un precio fijo de combustibles, establecido en dólares, para el mercado local.

Con el actual nivel de precio de petróleo, los combustibles deberían estar generando para el fisco un ingreso equivalente a un impuesto. Como consecuencia, los ingresos petroleros netos del Sector Público No Financiero se han estabilizado en alrededor de \$ 1.5 mil millones por trimestre, equivalente alrededor del 50 % del nivel existente en el año 2013.

Los ingresos fiscales no petroleros se empiezan a contraer y muestran la reducción de actividad productiva.

Los ingresos no petroleros del Sector Público No Financiero ascendieron a \$ 6.642 millones, caso 15 % por sobre el nivel registrado en el mismo trimestre del año anterior. Este vigoroso crecimiento condujo a las autoridades económicas a pecar de optimismo en su programación fiscal para el próximo año. Pero la recaudación tributaria se ha afectado en los últimos meses y para el cuarto trimestre se proyecta un nivel de ingresos no petroleros de apenas \$ 5.928, significativamente inferior al registrado en el tercer trimestre e incluso inferior en casi \$ 300 millones al nivel registrado en el cuarto trimestre del año 2014.

Es evidente que las ventas de las empresas se han derrumbado en noviembre y diciembre; y que varios sectores productivos han tenido que realizar fuertes recortes laborales.

Merck C.A.

Av. Amazonas 4545 y Pereira
 Edif. Centro Financiero, 6to. Piso
 PBX 593 2 2981677
 Servicio al Cliente 1 800 264 467
 Fax 593 2 2981644
 Internet e-mail sicmerck@merck.com.ec
 Pagina Web www.merck.com.ec

Sin fuentes de financiamiento, la inversión estatal se derrumba y afecta al ritmo de actividad económica.

El gasto de capital del Sector Público No Financiero ascendió a \$ 2.131 millones en el tercer trimestre del año. Esto significa una reducción de casi el 30 % comparado con el trimestre anterior y una caída del 45 % comparado con el mismo trimestre del año anterior. Para el cuarto trimestre del año se espera que esta tendencia continúe.

Con semejante caída de la inversión pública, la contracción del PIB es inevitable y las empresas han sentido el impacto negativo en sus volúmenes de ventas durante los meses de noviembre y diciembre. La política fiscal expansiva del Gobierno magnificó el crecimiento de la demanda interna cuando no era necesario hacerlo y profundizó su caída justo cuando debía haber ejecutado una política anticíclica.

De igual manera la puesta en marcha de reformas tanto laborales como fiscales ha disminuido la confianza en el país.

Proyecciones para 2016

Goldman Sachs Group Inc bajó sus previsiones de precio del petróleo para el 2016 y el 2017, argumentando que los valores seguirán bajos para garantizar que el suministro se reducirá con el tiempo:

"Advertimos de que una recuperación prematura de los precios del petróleo puede frenar la corrección de la oferta petrolera y llegar a ser contraproducente."

Según el banco, la producción no alcanzará el máximo anterior hasta mediados de 2018, porque predice una recuperación más lenta hasta el 2017 y bajas más profundas de la producción en 2016. Goldman recortó además su guía para los precios del contrato West Texas Intermediate (WTI), de referencia en Estados Unidos, en 7 dólares a 38 dólares por barril para 2016. Goldman Sachs dijo que espera que el precio del petróleo Brent promedie 39 dólares por barril en 2016, una baja frente a su pronóstico previo de 45 dólares.

El 2016 y 2017 serán años sumamente difíciles para el Ecuador considerando la crisis política y económica el país. Durante el 2016 se efectuarán y someterán al congreso diferentes iniciativas de reforma tanto fiscal como laboral. Así mismo otras iniciativas de inversión y financiamiento como: Leyes de herencia y plusvalía, Proyecto de ley de tierras, Reducción de salvaguardias, Timbre cambiario entre otras. Será un año de elecciones con miras al 2017 en donde serán las elecciones para nuevo presidente de la república.

Merck C.A.

Av. Amazonas 4545 y Pereira
Edif. Centro Financiero, 6to. Piso
PBX 593 2 2981677
Servicio al Cliente 1 800 264 467
Fax 593 2 2981644
Internet e-mail siemerck@merck.com.ec
Página Web www.merck.com.ec

En el sector farmacéutico 2015

El mercado farmacéutico total creció 4.1% vs 2014 (-0.8 en unidades), mientras que el mercado ético sin leches solo 2.7% (-1.5 en unidades). Se redujo apenas el volumen en unidades lo cual no fue un signo positivo para el mercado de medicamentos.

En el sector farmacéutico para el 2016

Se espera la implementación del decreto 400 en Abril del 2016, donde se afectará el precio de un gran grupo de medicamentos. Así mismo la Subasta inversa corporativa donde se subastaran 500 millones de dólares en presupuesto para la red de salud, en donde se espera la participación de laboratorios no solo de compañías locales, latinoamericanas, multinacionales sino también la participación de compañías no establecidas en el territorio ecuatoriano.

Merck en el 2015

Estrategia Global

Cinco cambios que tuvieron lugar en 2015 fueron particularmente importantes en el desarrollo estratégico de Merck:

- La adquisición de la compañía de ciencias de la vida Sigma-Aldrich es la mayor adquisición en la historia de casi 350 años de vida de nuestra empresa. Merck tiene por lo tanto convertirse en uno de los jugadores más grandes del mundo en la industria de ciencias de la vida.

Con este movimiento, hemos ampliado considerablemente no sólo nuestro negocio de Life Science (ciencias de la vida), pero también se completó la realineación de nuestro portafolio de productos.

Desde 2007, hemos estado reposicionando a Merck a través de adquisiciones y desinversiones, esto ha cambiado fundamentalmente la compañía y asegura su viabilidad futura. Hoy en día, Merck tiene tres fuertes pilares: Salud (Biopharma), Ciencias de la Vida y Materiales de Altas prestaciones (performance materials).

- En 2015, nuestra investigación en inmuno-oncología tuvo un buen progreso. Su objetivo es aprovechar el sistema inmunitario humano para luchar contra las células cancerosas. A partir de finales de 2015, habían comenzado 20 ensayos clínicos diseñados para poner a prueba la eficacia de nuestro avelumab (ingrediente activo). Las indicaciones a las cuales va dirigido son pulmón, ovario, gástro, y cáncer de vejiga como las más importantes.

Los resultados hasta ahora son prometedores y han sido reconocidos por la las autoridades reguladoras en Europa y los Estados Unidos. Estamos convencidos que Merck puede hacer una contribución importante en la inmuno-oncología sostenible y mejorar la vida de los pacientes.

- Una vez más, Performance Materials resultó ser una fuente fiable de fuerza y capacidad de innovación en el año 2015. Hemos defendido claramente nuestro liderazgo en el mercado mundial

Merck C.A.

Av. Amazonas 4545 y Pereira
Edif. Centro Financiero, 6to. Piso
PBX 593 2 2981677
Servicio al Cliente 1 800 264 467
Fax 593 2 2981644
Internet e-mail sicmerck@merck.com.ec
Página Web www.merck.com.ec

en cristales líquidos, sobre todo gracias a continuo nuevos desarrollos. Por ejemplo, la tecnología UB-FFS representado un gran avance en la eficiencia energética de las pantallas de dispositivos móviles. Hemos ganado el Premio Alemán a la Innovación para este 2015.

El negocio OLED (diodos orgánicos emisores de luz) ha superado nuestra propias expectativas. Ha crecido rápidamente y hemos ganado numerosos nuevos clientes. Al invertir en la investigación y la producción en Corea y Darmstadt, están allanando el camino para un mayor éxito en el futuro.

- Queremos llegar a ser aún más innovadores y aprovechar las oportunidades más allá de nuestros negocios existentes. Es por esto que estamos construyendo un centro de innovación en el corazón de nuestra sede mundial en Darmstadt. Ahí se desarrollara el futuro de la compañía.

- El lanzamiento de nuestra nueva marca atrajo la atención mucho más allá de nuestra empresa. Es -vibrante y audaz- y nos acomoda espléndidamente. Merck ha cambiado considerablemente en los últimos años. Ya no somos un tradicional proveedor de productos químicos y farmacéuticos, sino más bien un líder en ciencias de la vida y en tecnología de alcance global.

Estamos demostrando que somos una empresa fuerte y unificada, es por eso que dejado de utilizar las marcas de división independientes. Merck Serono y Merck Millipore ahora se llama simplemente Merck. Y esto nos diferencia fuertemente de la competencia. Nosotros ahora somos universalmente uno solo (con excepción de los mercados de Estados unidos de América y Canadá).

Como se puede ver, mucho ha cambiado en Merck en 2015. Al mismo tiempo, mantenido fieles a nuestros valores empresariales. Estamos enfocados resueltamente en lo que los clientes y los pacientes quieren y necesitan. Nuestro compromiso con la calidad y nuestra pasión por los descubrimientos son sin precedentes. Nuestro objetivo es alcanzar a largo plazo, el crecimiento sostenible de acuerdo con nuestros seis valores de la empresa: 1.- el valor, 2.- el desempeño, 3.- la responsabilidad, 4.- el respeto, 5.- la integridad y 6.- la transparencia. Mismos que son el punto de referencia para nuestro trabajo. Esta combinación da una fuerte identidad y voluntad de aceptar el cambio, es lo que hace que el éxito de Merck y siempre lo hará.

En el Ecuador, de igual manera estuvimos alineados con la estrategia global, buscando continuamente nuevas oportunidades de negocio e innovación. En todas nuestras unidades de negocios. Realineando estructuras de negocios, mejorando nuestro portafolio de productos, contratando a personal talentoso, buscando mejoras en el análisis de datos, desarrollando mensajes más claros para nuestros clientes y buscando la excelencia en todo lo que hacemos, principalmente en la ejecución.

Resultados Corporativos (las cifras oficiales publicadas en inglés en "billones de euros" deben entenderse en español como "miles de millones de euros")

Merck registro exitoso año 2015 aún más fuerte con ventas netas (+13.0%) y EBITDA pre extraordinarios (7,1%) logrando nuevos niveles récord

Todas las divisiones tuvieron un crecimiento orgánico, Asia y el Pacífico con crecimiento en ventas Merck cumple objetivos para 2015 con la propuesta de aumentar a 1,05 € (+ 5%)

Merck C.A.

Av. Amazonas 4545 y Pereira
Edif. Centro Financiero, 6to. Piso
PBX 593 2 2981677
Servicio al Cliente 1 800 264 467
Fax 593 2 2981644
Internet e-mail sicmerck@merck.com.ec
Página Web www.merck.com.ec

Ventas netas y EBITDA pre extraordinarios son los más altos en la historia de Merck de casi 350 años de la compañía.

El resultado operativo (EBIT) aumentó un 4,6% a 1,8 mil millones € (2014: 1,8 mil millones €), extraordinarios pre EBITDA, el indicador financiero clave que se utiliza para dirigir los negocios de operación (EBITA = ingresos antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones), subieron significativamente en un 7,1% a 3,6 mil millones € (2014: 3,4 mil millones €) gracias a la división de ciencias de la vida y de los sectores empresariales Performance Materials.

Los ingresos netos, es decir, el beneficio después de impuestos atribuible a los accionistas de Merck, se redujo en 2015 un -3,7% a 1,1 mil millones € (2014: 1,2 mil millones €). Esto es atribuible a los gastos de una sola vez en relación con la adquisición de Sigma-Aldrich y la integración, así como mayores gastos financieros para financiar la adquisición.

Aunque Merck había construido por su parte una posición neta de caja a mediados de 2015, la deuda financiera neta se incrementó rápidamente como se esperaba a € 12,7 mil millones a finales de 2015 (31 de diciembre de 2014: 559 millones €), debido al pago del precio de compra de Sigma Aldrich.

Biopharma: negocio robusto y con inversiones en los mercados de crecimiento

Las ventas netas del sector empresarial Salud aumentó en 2015 un 4,7% a 6,9 mil millones € (2014: 6,6 mil millones €). Esto se debió al crecimiento orgánico del 1,6% y por los efectos del tipo de cambio por 3,1%. Por encima de todo, la región de Asia y el Pacífico impulsó el crecimiento orgánico.

Las ventas de **Rebif**, que se utiliza para tratar las formas recidivantes de la esclerosis múltiple, disminuyeron de manera orgánica, -10.7% en 2015 debido a la continua presión de la competencia a partir de formulaciones orales. En medio de toda esta competencia las ventas de Rebif ascendieron a € 1,8 mil millones (2014: € 1,8 mil millones).

De 899 millones € fueron las ventas de la división de Oncología con **Erbix** en 2015 manteniéndose estables respecto al año anterior (2014: 904 millones €). El ligero descenso orgánico de las ventas de -1,5% fue parcialmente compensado por los efectos positivos del tipo de cambio de 0,9%.

Con **Gonal-f**, la hormona recombinante líder utilizada en el tratamiento de la infertilidad, Merck alcanzó un crecimiento orgánico de las ventas del 3,7% en 2015. Incluyendo los efectos monetarios positivos, las ventas se elevaron a 685 millones € (2014: 628 millones €).

De 2,0 millones de €, es EBITDA pre extraordinario de Biopharma en 2015 manteniendo el nivel del año anterior (2014: 2,0 millones de €). Esto se debió principalmente a la pérdida de los derechos y la tasa por tenencia partir de mediados de 2014, así como la comercialización y los gastos en ventas, que eran significativamente más alto que en 2014 debido a las inversiones en curso en los mercados de crecimiento, así como los efectos monetarios.

Ciencias de la vida: se convierte en motor de crecimiento de Merck en 2015.

Merck C.A.

Av. Amazonas 4545 y Pereira
Edif. Centro Financiero, 6to. Piso
PBX 593 2 2981677
Servicio al Cliente 1 800 264 467
Fax 593 2 2981644
Internet e-mail sicmerck@merck.com.ec
Página Web www.merck.com.ec

Las ventas netas de la división de Ciencias de la Vida aumentaron en 2015 en un 25,1% a 3,4 mil millones € (2014: 2,7 mil millones €). Esto se debió no sólo a un fuerte crecimiento orgánico del 6,5% y los efectos favorables del tipo de cambio de 8,4%, pero principalmente a los aumentos relacionados con la adquisición de un 10,2% como resultado de la compra de Sigma-Aldrich.

El área de negocio de **Soluciones de Procesos** (process solutions), que comercializa productos y servicios para toda la cadena de valor de la producción farmacéutica, generó un crecimiento orgánico de las ventas del 11,6%. El aumento fue impulsado principalmente por la mayor demanda de productos utilizados en producción biofarmacéutica en Europa y Estados Unidos. Con su amplia gama de productos para los investigadores y los laboratorios científicos, el área de negocio de soluciones de laboratorio reportó un crecimiento orgánico de las ventas del 3,1%.

En 2015, el sector empresarial Ciencias de la Vida reportó un fuerte aumento del 30% en extraordinarios pre EBITDA de 856 millones € (2014: 659 millones €), que se atribuyó a un buen rendimiento operativo en todos los negocios, así como la contribución de Sigma-Aldrich.

En 2015, la cifra de ventas del sector de negocios Performance Materials subieron fuertemente en un 24,1% a 2,6 mil millones € (2014: 2,1 mil millones €). Además de un efecto significativamente positivo de divisas del 13,1%, los ingresos de los negocios adquiridos también contribuyeron considerablemente al crecimiento de las ventas, que representan el 10,4% del aumento.

Fuente: Merck annual report 2015

Resultados financieros Ecuador

En el año 2015 los ingresos operacionales decrecieron -1.81 %, USD 848.827 en valores absolutos, alcanzando la cifra de USD 46.571.220 y manteniendo el margen de rentabilidad del 39% igual que el año anterior. A pesar del decrecimiento en los negocios de Biopharma el impacto en los resultados totales fue mejorado por el buen desempeño de la División de CH.

El cumplimiento del total de la Compañía frente al plan fue del 89%. La proporción del ingreso se mantiene en el 94% del sector farmacéutico y el 6% en el sector químico, similar al año 2014.

Los resultados del negocio local de Biopharma, con un cumplimiento del plan del 75% y un decrecimiento del -11% respecto al año anterior, especialmente en CMC &GM por la salida de varios productos del mercado, así como la falta de suministro por algunas de nuestras plantas.

El cumplimiento del negocio de CH fue del 110% CH frente al plan y con un crecimiento de 12% respecto al año anterior, principalmente por las ventas de la familia Neurobión y el lanzamiento de nuevas presentaciones.

El negocio de Químicos logro un cumplimiento del 103% del plan, pero decreció con referencia del año pasado en -6%, debido a negocios con el sector público que no se realizaron.

Merck C.A.

Av. Amazonas 4545 y Pereira
Edif. Centro Financiero, 6to. Piso
PBX 593 2 2981677
Servicio al Cliente 1 800 264 467
Fax 593 2 2981644
Internet e-mail sicmerck@merck.com.ec
Pagina Web www.merck.com.ec

Los gastos operacionales de administración y ventas disminuyeron el 5.3%, pasando de USD 14.52 millones en el año 2014 a USD 13,75 millones en el año 2015, principalmente por el ahorro que se realizó en Promoción y Publicidad en la división de Biopharma.

La utilidad operacional fue de USD 4,11 millones (9.5%) mejorando en USD 0.47 millones respecto al año anterior. La utilidad antes de impuestos se incrementó en USD 0.43 millones en valores absolutos y el valor de impuesto a la renta pasó USD 0,91 millones en el año 2014 a USD 1.13 millones en 2015. La tasa vigente para el año 2015 es del 22%.

El resultado neto por acción aumentó de USD 0.48 en el 2014 a USD 0.52 en el 2015, es decir, un 8%, como consecuencia del incremento de la utilidad neta de USD 2,90 millones a USD 3,11 millones. La participación para empleados por el resultado del año en valores absolutos es de USD 0,75 millones, con un incremento de USD 0.08 millones en referencia al año anterior.

Resultados Financieros

	2015	2014
	US\$	
Ingresos ordinarios	46,571,220	47,420,047
Costo de ventas	(28,406,578)	(28,956,307)
Ganancia bruta	18,164,642	18,463,740
Gastos de venta	(10,778,522)	(10,932,405)
Gastos de administración	(2,974,130)	(3,589,634)
Resultado de actividades de operación	4,411,990	3,941,701
Pérdida en tipo de cambio	(7,857)	(681)
Costos financieros	(149,647)	(121,109)
Ganancia antes de impuesto a la renta	4,254,486	3,819,911
Impuesto a la renta	1,134,643	918,109
Utilidad neta	3,119,843	2,901,802

Merck C.A.

Av. Amazonas 4545 y Pereira
Edif. Centro Financiero, 6to. Piso
PBX 593 2 2981677
Servicio al Cliente 1 800 264 467
Fax 593 2 2981644
Internet e-mail sicmerck@merck.com.ec
Pagina Web www.merck.com.ec

En el balance general los activos totales crecieron en un 14%, USD 3,46 millones, debido al incremento los activos corrientes, principalmente del inventario de productos para la venta.

En el pasivo total, se presentó un incremento del 44 %, USD 3,15 millones, principalmente en el pasivo corriente por el incremento de las cuentas por pagar a compañías relacionadas y las provisiones. El patrimonio de los accionistas presentó un incremento del 1,7%, como resultado neto de la utilidad del ejercicio de USD 3,29 millones y la reducción de las reservas por los dividendos decretados y pagados USD 3,00 millones.

Flujo de Efectivo.

		<u>2015</u>	<u>2014</u>
Flujos de efectivo de las actividades de operación:			
Efectivo recibido de clientes	US \$	43,489,764	47,222,142
Pagos a proveedores y empleados		<u>(41,009,318)</u>	<u>(42,742,512)</u>
Efectivo generado por actividades de operación		2,480,446	4,479,630
Intereses pagados		(64,495)	(48,652)
Impuesto a la renta pagado		<u>(966,102)</u>	<u>(1,020,048)</u>
Flujos netos procedentes de actividades de operación		<u>1,449,849</u>	<u>3,410,930</u>
Flujos de efectivo por actividades de inversión:			
Adquisiciones de propiedad, equipo y mobiliario		(51,834)	(189,468)
Provenientes de la disposición de propiedad, equipo y Mobiliario		<u>43,620</u>	<u>2,562</u>
Flujos netos usados en las actividades de inversión		<u>(8,214)</u>	<u>(186,906)</u>
Flujos de efectivo por actividades de financiamiento -			
dividendos pagados		<u>(3,000,000)</u>	<u>(1,500,000)</u>
(Disminución) aumento neto del efectivo y equivalentes			
de efectivo		(1,558,365)	1,724,024
Efectivo y equivalentes de efectivo al inicio del año		<u>3,087,318</u>	<u>1,363,294</u>

Merck C.A.

Av. Amazonas 4545 y Pereira
 Edif. Centro Financiero, 6to. Piso
 PBX 593 2 2981677
 Servicio al Cliente 1 800 264 467
 Fax 593 2 2981644
 Internet e-mail sicmerck@merck.com.ec
 Pagina Web www.merck.com.ec

Efectivo y equivalentes de efectivo al final del año

US

\$

1,528,953

3,087,318

Evolución de los negocios en Ecuador

• Cardiología Metabolismo y Medicina general CMC&GM

En la franquicia \$17,235 mUSD CMC&GM logramos un cumplimiento al 85% del presupuesto 2015 y un 95% vs F3.

Merck Serono Ecuador han tenido problemas de abastecimiento de producto durante todo el año, esta falta de ventas fue compensada en su mayoría (60%) por un crecimiento superior de otras áreas como cardiovascular (+ 23%), tiroides (+ 10%) y CMC local (+9%); sin embargo a finales del 2014 se suspendió la fabricación de Hepabionta (-1.6 mUSD) debido a problemas con el fabricante local, lo cual impacto en una disminución en la venta.

En Diciembre se reorganizo la estructura de Ventas y Marketing, separándolas en dos diferentes tipos, lo cual permite una mayor concentración y enfoque en cada área.

Existe un compromiso muy grande por esta división en alcanzar los resultados para el 2016 y en buscar nuevas oportunidades de crecimiento con nuevos productos como el lanzamiento de Glucofage XR 1.000 mg y consolidación de Concor AM dentro del mercado de HTA, así como posibles licencias.

Así mismo la aprobación en prediabetes para nuestras presentaciones XR ayudara a seguir creciendo y defendiendo nuestra posición de liderazgo en Diabetes.

Se prevé para el 2016 un impacto en las ventas, debido a la implementación del decreto 400 publicado en Julio 2014, y en donde serán afectados 11 presentaciones comerciales al reducir el precio a la mediana de mercado, se estima que el impacto por la disminución de precios sea de aprox 0,5 mUSD.

Nuestra estrategia para el 2016:

1. Fortalecimiento del área de diabetes (lanzamiento de XR 1g)
2. Expandir el uso de XR en la indicación de Prediabetes, en aquellos pacientes que no logran control con el cambio de estilo de vida.
3. Fortalecer el área cardiológica a través del impulso que ha dado a la franquicia el lanzamiento de Concor AM.
4. Aprovechar la oportunidad de penetrar fuertemente el mercado de los lípidos.
5. Incrementar el diagnóstico de Hipotiroidismo a través de campañas masivas y aprovechando nuestro 89% de Market Share.

Merck C.A.

Av. Amazonas 4545 y Pereira

Edif. Centro Financiero, 6to. Piso

PBX 593 2 2981677

Servicio al Cliente 1 800 264 467

Fax 593 2 2981644

Internet e-mail sicmerck@merck.com.ec

Página Web www.merck.com.ec

- **Oncología**

En oncología cerró el año 2015 con una venta de \$ 1,935 mUSD lo que representó un cumplimiento del 45% del presupuesto. Con respecto al año anterior estuvimos frente a un decrecimiento del -49% en unidades y Valores.

El principal motivo de esta desviación estuvo en el hecho que el presupuesto se planteó con la presunción que todos los anexos estaban aprobados y en vigencia lo que mantendría el ritmo de ventas aun sin estar dentro del CNMB, hecho que si se materializó en parte en la segunda mitad de año 2015.

El territorio con mayor Ventas en el año 2015 fue la costa, siendo el principal cliente SOLCA Guayaquil con una venta superior al millón de Dólares. Sin embargo y cuando observamos la venta de la SIERRA notamos un giro total en las ventas vs el LY, pasando de vender \$ 10.000 a sumar unos \$ 650,000 al cierre del año, trabajo alcanzado en solo 7 meses de gestión.

En cuanto a los KPIs de la unidad se alcanzó el 73% del cumplimiento de la Cuota de pacientes, con un total de 95 nuevos pacientes tratados con Erbitux. A pesar de no haber alcanzado el 100% del objetivo podemos rescatar cosas importantes de este objetivo y es que una vez más la SIERRA muestra una recuperación muy importante reportando 37 nuevas prescripciones, en un territorio donde el LY no se concretó una sola prescripción.

Con respecto a la duración promedio de tratamiento fue de 18 semanas para CCRm, mientras que en cáncer de Cabeza y Cuello LA 8 semanas y 16 semanas para la patología RM.

En el año 2015 a pesar de no mostrar los mejores resultados frente al OP podemos rescatar cosas muy importantes que sin lugar a dudas están dejando sentadas las bases para el 2016:

- Se completó la reestructuración del Equipo de Oncología, con la incorporación un cargo Clave para la organización como el MSL y la transferencia desde Venezuela del Gerente de Producto con experiencia en el área.
- Se retomaron los principios básicos de la EDM con la ejecución de 5 importantes conferencias científicas de la mano con invitados Internacionales.
- Observamos con satisfacción el despertar de la SIERRA en Prescripciones, con la capitalización de nuevos negocios (Hosp. Militar – IESS Cuenca) y la recuperación de importantes clientes como los SOLCAs Quito, Ambato y Loja. Adicionalmente fue en este territorio donde se consiguieron la mayoría de las aprobaciones de Anexos 1.
- Se inició un programa de capacitación constante de la Fuerza de Ventas de la Mano con la MSL, que incluyó la capacitación en conjunto con el equipo de Colombia.
- Se lograron acercamientos importantes con instituciones e influenciadores claves del CNMB (Directivos del HTMC – Dra. Glenda Ramos - SEO).

Merck C.A.

Av. Amazonas 4545 y Pereira
Edif. Centro Financiero, 6to. Piso
PBX 593 2 2981677
Servicio al Cliente 1 800 264 467
Fax 593 2 2981644
Internet e-mail siemerk@merck.com.ec
Página Web www.merck.com.ec

- Se logró la integración entre las diferentes áreas de la Organización GM / PM / MAP / Medical lo que ha permitido capitalizar las oportunidad y solventar las barreras que el mercado nos colocó.
-
- Se instauró un plan de visitas Gerenciales encabezada por el GM a los KOLs más importantes del país con el fin fortalecer las relaciones de Merck y así conseguir un incremento de la confianza de los mismos en la marca "Erbix".
- **Franquicia de Fertilidad**

El desempeño de ventas de esta franquicia fue bueno para una venta total del \$1.478 mUSD, logrando un crecimiento vs 2014 de más del 13%. Lamentablemente el OP era de 1.755 mUSD, es decir más del 35% vs. real 2014, por lo tanto el cumplimiento vs OP fue del 84,2%

Se logró un crecimiento en nuevas clínicas tales como Dra. María Elena León en Guayaquil, y Francisco Barahona en Quito y alguna provincias (Ibarra) en alta complejidad, lo cual ha permitido desarrollar más el potencial y mayores ciclos en cada centro.

Respecto a baja complejidad se fortaleció el impacto y los pacientes son referidos por diferentes Ginecólogos a diferentes clínicas del país, las cuales han creado equipos de trabajo y procedimientos clínicos que permiten que las pacientes regresen con su ginecólogo habitual ya embarazadas, generando una mayor confianza entre las dos partes. Desde la mitad del año pasado se reestructuró las FV, manteniendo un KAM para fertilidad exclusivamente a nivel nacional.

Para el 2016 la estrategia será

1. Desarrollar estrategias customizadas para cada una de las clínicas de fertilidad para generar mayor número de ciclos
 2. Expansión de mercado a través de estrategias multicanal, específicamente una campaña digital.
 3. Impulsar baja complejidad en diferentes zonas del país aumentando la cobertura con ayuda de la FV de CMC que visitan a ginecología.
 4. Promocionar el portafolio completo en BC y ART y las nuevas plumas de la familia de Gonol F
- **Endocrinología**

Durante el 2015 se alcanzó una venta de \$1.219 mUSD, logrando una cobertura frente a OP de cerca de 57%. La meta fue en el 2015 de 2.150 mUSD, es decir un crecimiento de cerca de 39% vs la cifra real de 2014. con un cumplimiento del 103% del presupuesto y un crecimiento del 18% frente a 2013. El crecimiento fue principalmente en el canal privado. La cifra de OP se mantiene en el 2016, por lo que el crecimiento es de más del 76%.

Merck C.A.

Av. Amazonas 4545 y Pereira
Edif. Centro Financiero, 6to. Piso
PBX 593 2 2981677
Servicio al Cliente 1 800 264 467
Fax 593 2 2981644
Internet e-mail siemerck@merck.com.ec
Página Web www.merck.com.ec

La brecha de incumplimiento de OP viene principalmente de la parte institucional, en donde por una parte existen restricciones de toda indicación de GH excepto déficit, y por otros cambios en la documentación reglamentaria para compras especiales. A esto se suma que el equipo fue cambiado a mitad de año, y para fines de 2015 contratamos a un equipo de KAMS completamente nuevo.

La estrategia en 2016 estará concentrada en cuatro pilares:

1. Mayor acceso de anexos 1 y 4 en las instituciones existentes y en nuevas instituciones
2. Lograr mayor diferenciación vs los competidores (Adherencia / Easypod Connect)
3. Implementación de los talleres de "La Mano" para promover detecciones tempranas y referenciación.
4. Desarrollar a médicos endocrinólogos pediatras certificados

- **Neurología**

Bajo desempeño en ventas alcanzando una cobertura de solo el 50% del OP del 2015, es decir \$811 KUSD. Sin embargo, las ventas registraron un crecimiento del 40% vs. el año pasado. A nivel institucional en 2015 tuvo complicaciones debido a restricciones presupuestarias, dejando inclusive en varias ocasiones a los hospitales en stock out.

El 50% de nuestro presupuesto en venta estaba basado en la obtención de la Licitación Nacional de Interferón, la cual nunca se publicó por cambios en los tomadores de decisión y disponibilidad de fondos.

La estrategia se enfocó en captar pacientes nuevos, durante el primer semestre no se registró ingreso de pacientes nuevos, y evitar el switch de pacientes hacia el oral. Se cerró el 2015 con 72 pacientes. Se depuró los mensajes promocionales entregados a los médicos, revisión del panel médico e inicio de la segmentación.

La estrategia 2016 será:

- Captar pacientes nuevos
- Mejorar el proceso de diagnóstico y referenciación de pacientes.
- Reposicionar a Rebif como la mejor elección a largo plazo para el tratamiento de la EM
- Incrementar la penetración en hospitales públicos

Consumer Health - CH.

Esta unidad de negocio logró el 110% del plan de ventas, creciendo +12% en comparación con el año anterior, gracias a los lanzamientos de DoloNeurobion Doble Cámara y DoloNeurobion Retard.

CH inició el año con un OP de 45 DSI y cerró con 35 DSI, gracias al crecimiento en la rotación en el punto de venta. En el 2015 se consolidó la inclusión del proyecto Beatriz (Neurobión y DoloNeurobión) dentro del portafolio de CH permitiendo lograr los exitosos resultados.

Merck C.A.

Av. Amazonas 4345 y Pereira
Edif. Centro Financiero, 6to. Piso
PBX 593 2 2981677
Servicio al Cliente 1 800 264 467
Fax 593 2 2981644
Internet e-mail sicimerck@merck.com.ec
Pagina Web www.merck.com.ec

Otro punto a destacar es que desde el 2015, CH tuvo la misma fuerza de ventas que el año anterior pero con una productividad superior.

Las marcas foco para el próximo año serán DoloNeurobion, Neurobion y las marcas del proyecto Cóndor (Hepabionta Plus y Anemidox), con las cuales lograremos la meta en ventas de 21,4 millones de euros que nos hemos propuesto.

Merck Life Science

En el 2015 Merck Millipore alcanzó el 97% del cumplimiento en euros orgánicos y superando en alrededor del 3% vs OP. El creciendo principalmente estuvo en LS (Lab Solutions) con 3,5 % siendo esta línea de negocio el Core business en Merck Millipore.

Unidades de Negocio (BU) tales como Bioscience tuvieron un decrecimiento comparativamente al 2014 debido a la desaceleración económica del segundo semestre 2015, donde los recortes en financiamientos por parte del gobierno Central a los centros de investigación académicos públicos y privados no permitieron consolidar ventas estratégicas. Otra unidad de negocio como es Process Solutions donde se encuentran las materias primas para la producción de la industria farmacéutica, esta creció 5,5% sobre OP de manera sostenida, dado por el trabajo en conjunto con los clientes considerados top account de la industria y su procesos tanto de planeación, importación como logísticos para la provisión de materias primas.

El cumplimiento de las ventas legado Merck se presentaron con un crecimiento homogéneo hasta el 4Q, donde los recortes en inversiones afectó a nuestras principales cuentas, como así también a nuestros socios estratégicos internos como son los distribuidores, siendo Labomersa S.A. el principal de ellos con una participación de ventas en alrededor del 45% legado Merck el más afectado por dichas medidas, motivando que el crecimiento a doble dígito que se mantenía hasta las tres cuartas partes del año, decayera hacia finales de año a tan solo un 3% vs OP.

A partir de marzo del 2015 se aplicaron medidas económicas por parte del ejecutivo central con el objeto de blindar la economía, evitando así la importación de productos desde el exterior y para ello se crearon las denominadas salvaguardas, cuyos aranceles afectaron principalmente a los equipos y tecnología especializada Legado Millipore.

En el 2015 se aplicaron diversas estrategias y todas ellas alineadas a las 9 iniciativas de la región LATAM. Entre ellas por mencionar algunas estaban, el potenciar y desarrollar a nuestra gente como motor del crecimiento en la compañía, el desarrollar segmentos estratégicos como subregión VecoCen tales como Academia, Alimentos y bebidas, farmacéutico, entre otros. También estaba entre las contempladas una expansión geográfica principalmente en Centroamérica y en cada uno de los países alcanzando mayor cobertura y servicios en clientes estratégicos. Otras de las iniciativas fue el desarrollar cuantas claves denominadas (Mayor Account)., Con todas ellas sumadas también a las áreas de apoyo como Customer Excellent, Planning y Logística el resultado

Merck C.A.

Av. Amazonas 4545 y Pereira
Edif. Centro Financiero, 6to. Piso
PBX 593 2 2981677
Servicio al Cliente 1 800 264 467
Fax 593 2 2981644
Internet e-mail siemerck@merck.com.ec
Pagina Web www.merck.com.ec



fue gratamente exitoso con crecimientos a doble dígito consolidando las estrategias de Merck Millipore.

Ya finalizando el 2015 en el mes de noviembre se cerró y formalizó la compra de Sigma Aldrich por parte de MerckMillipore a nivel mundial; naciendo la estructura de **Merck Life Science** y en conjunto con **Biopharma** y **Performance Materials**, logramos ser la nueva **MERCK** a nivel mundial.

Con el nacimiento de Merck Life Science y un portafolio de más de 340.000 productos entre reactivos y equipos Legados Merck, Millipore y Sigma, nos permitirá comercializar y explorar nuevos mercados y segmentos, consolidando a Merck como el principal proveedor de la industria en general., brindando mayor y mejor servicio.

El objetivo para el 2016 estará sustentado en 4 pilares estratégicos:

- Potenciar el talento humano basado en planes de desarrollo
- Implementar de manera ordenada y efectiva las iniciativas acordadas para la Subregion Veco Centro.
- Desarrollar y potenciar los canales de distribución directos, como también alcanzar una rápida integración con los distribuidores legado Sigma en el Ecuador.
- Lograr una rápida expansión geográfica hacia el centro del país, permitiendo incorporar a la comercialización industrias y segmentos en desarrollo.
- Incrementar en los Top Account la participación basados en la integración y soporte del portafolio de Merck Life Science.

Infraestructura Tecnológica

Durante el año 2015 el área de IT estuvo orientada a implementar los cambios globales con el fin de mejorar los servicios y seguir manteniendo una alineación estratégica con casa matriz.

El reto más importante durante este año fue implementar estos dentro de la organización, entre los principales tenemos:

1. Mejorar el proceso de KPI con una solución local en el sistema Qlik View.
2. Mejoramiento ancho de banda de la red WAN corporativa, proyecto Cognitos.
3. Nueva CRM Salesforce.com para CH.
4. Cambio de Proveedor Local Programa Paciente.
5. Implementación de Dashboard Global para Merck Millipore.
6. Continuar depurando el portafolio de soluciones locales desarrolladas en Lotus Notes con implementación de soluciones globales, Proyecto Daisy.
7. Implementación de la Nueva Intranet, Proyecto EVA – Plataforma Global.
8. Evaluación e implementación del sistema de planeación financiera BPC.
9. Seguir trabajando en la mejora continua de nuestros procesos de Gobierno de IT, con el fin de prepararnos para futuras auditorías corporativas.

Merck C.A.

Av. Amazonas 4545 y Pereira
Edif. Centro Financiero, 6to. Piso
PBX 593 2 2981677
Servicio al Cliente 1 800 264 467
Fax 593 2 2981644
Internet e-mail sicmerck@merck.com.ec
Pagina Web www.merck.com.ec

10. Implementación Proyecto MIND: Migración de los servidores locales al Data Center de Boston.
11. Soporte en el cierre de infraestructura y comunicaciones las oficinas de Guayaquil.
12. Implementación del Proyecto Piloto Global de Impresión (MPS) en Merck Ecuador.

Los planes para el 2016 los principales proyectos serán:

1. Mejorar el proceso de KPI con una solución regional en el sistema Qlik View.
2. Evaluar e implementar una solución para el manejo de los incentivos de ventas.
3. Solución Programa Paciente Global para Latinoamérica.
4. Entrenamiento a la comunidad de Key Users de SAP.
5. Continuar depurando el portafolio de soluciones locales desarrolladas en Lotus Notes con implementación de soluciones globales, Proyecto Daisy y decomiso de servidor Lotus Notes.
6. Seguir trabajando en la mejora continua de nuestros procesos de Gobierno de IT, con el fin de prepararnos para futuras auditorías corporativas.
7. Implementación de la Nueva Intranet, Proyecto EVA – Migración Room local.
8. Mejorar el proceso de Dashboard para el área de Supply Chain.
9. Implementación de la tercera fase del proyecto Connect 15, comunicación VOZ IP.
10. Implementación del Proyecto IMAC, servicio de soporte con un solo proveedor para todo Merck.
11. Implementación Proyecto MIND: Migración de los servidores de datos locales a NetApp.
12. Implementación del Proyecto Global de Impresión (MPS) en Merck Ecuador.
13. Cambio de proveedor Global de Telecomunicaciones – Enlace de Datos bodega Amaguaña.
14. Implementación de Herramienta Regional de Order Management para toma de pedidos.
15. Implementación de Herramienta Regional para Creación de Producto y Material Promocional.
16. Implementación de Herramienta Regional para Eventos.

Apoyo y Generación de estrategias de Marketing Digital para BioPharma

Responsabilidad Integral

Para nuestra empresa, la responsabilidad Integral es construir confianza y vivir nuestra responsabilidad que es uno de los seis valores de Merck. Nos vemos a nosotros mismos como parte de la sociedad y por tanto asumimos la responsabilidad de todas nuestras actividades, independientemente de que se refieren a productos o empleados, el medio ambiente o la sociedad:

- **Productos:** Nuestro éxito y nuestro futuro se basan en productos innovadores que benefician a las personas y ayudan a mejorar su calidad de vida. Los productos de Merck son confiables, basados en estándares éticos, y con altas expectativas en términos de seguridad y compatibilidad medioambiental.

Merck C.A.

Av. Amazonas 4545 y Pereira
Edif. Centro Financiero, 6to. Piso
PBX 593 2 2981677
Servicio al Cliente 1 800 264 467
Fax 593 2 2981644
Internet e-mail sicmerck@merck.com.ec
Página Web www.merck.com.ec

- Empleados: vivimos una cultura de respeto mutuo y queremos fortalecer la capacidad de nuestra empresa para actuar mediante la contratación, el desarrollo y la motivación de los empleados más adecuados. En el 2015 trabajamos en mejorar aún más la cultura del desempeño y promover la diversidad de nuestra fuerza de trabajo.
- Medio Ambiente: respetamos y apoyamos toda regulación que cuide el medio ambiente y durante el 2015, concientizamos a nuestro equipo a través de campañas verdes, logrando reciclar papeles, ahorrar energía y cerrar con una reforestación con la participación de empleados y sus familias.
- Sociedad: apoyamos con la educación a través de los estudiantes duales en cooperación con la Cámara Alemana y el Colegio Alemán; y a través de la cultura apoyando a actividades musicales y de arte.

Eventos Subsecuentes

No se han presentado eventos de especial importancia, con posterioridad a la fecha del balance, que pudieran tener un impacto material en la posición financiera o los resultados de las operaciones de la Compañía.

Proyecto de Distribución de Utilidades

Con respecto a la utilidad neta del ejercicio del año 2015, se propone:

UTILIDADES DEL EJERCICIO	USD	5,005,279
PARTICIPACIÓN DE TRABAJADORES		-750,792
IMPUESTO A LA RENTA COORIENTE (22%)		-1,086,195
IMPUESTO DIFERIDO		- 48,448
- UTILIDAD A DISPOSICIÓN DE LA JUNTA		3,119,843

Los apoderados resuelven disponer de la utilidad neta correspondiente al ejercicio del 2015, trasladando el valor a la cuenta de Reservas para Futuros Pagos de Dividendos

Cordialmente,



César Bonilla M
Representante Legal

Merck C.A.

Av. Amazonas 4545 y Pereira
Edif. Centro Financiero, 6to. Piso
PBX 593 2 2981677
Servicio al Cliente 1 800 264 467
Fax 593 2 2981644
Internet e-mail siomerck@merck.com.ec
Pagina Web www.merck.com.ec