

Fecha (Date)	20 de marzo de 2017
División (Dept.)	Representante Legal
Teléfono (Phone)	2987200
Fax	2987240
e-Mail	jessica.jirash@merckgroup.com
Referencia (Subject)	Informe de Gestión Año 2016

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 2016.

Entorno económico

El Producto Interno Bruto según el Banco Central calcula que al cierre de 2016 el decrecimiento habrá sido en -1,7% mientras que El FMI, Cepal y BM coinciden en que estará entre el -2% y el -2.3%, debido a la desaceleración y la contracción económica que experimenta el país como consecuencia de la caída del precio del petróleo desde fines de 2014 y la apreciación del dólar, a esto se suman los efectos del devastador terremoto registrado en abril de 2016 en el área costera.

La inflación anual terminó en 1.12 % (fig.1) y fue inferior a la del año anterior (3.38%) en 2.28 %, cifra que se ubica por debajo del promedio (3.3 % sin considerar Argentina y Venezuela), de países de América Latina. Las divisiones de Recreación y cultura, alimentos y bebidas no alcohólicas; y, educación, fueron las que más aportaron a la variación. La Canasta Básica se ubicó en USD 700,96 dólares, mientras el ingreso familiar mensual con 1,6 perceptores es de USD 683,20 sin incluir fondos de reserva, es decir, con una cobertura del 97,47%.

El saldo de la deuda pública fue de USD 38.136,60 (39,60% del PIB) con una tasa de crecimiento de 16.3%, compuesta por deuda externa USD 25.679,30 y deuda interna USD 12.457,40.

Según el Banco Central la balanza comercial en el periodo de enero a octubre año 2016 registró un superávit de USD 1.202 millones, comportamiento que corresponde principalmente a la disminución de las importaciones. La Balanza Comercial Petrolera, mostró un saldo favorable de USD 2.423.7 millones; superávit menor al obtenido en el mismo periodo de 2015 (USD 2.544.6 millones), como consecuencia de la caída en el valor unitario promedio del barril exportado de crudo. Por su parte, la Balanza Comercial no Petrolera, disminuyó su déficit (72.7 %) frente al resultado contabilizado en el mismo periodo de 2015, al pasar de USD - 4,468.9 millones a USD -1.221.9 millones.

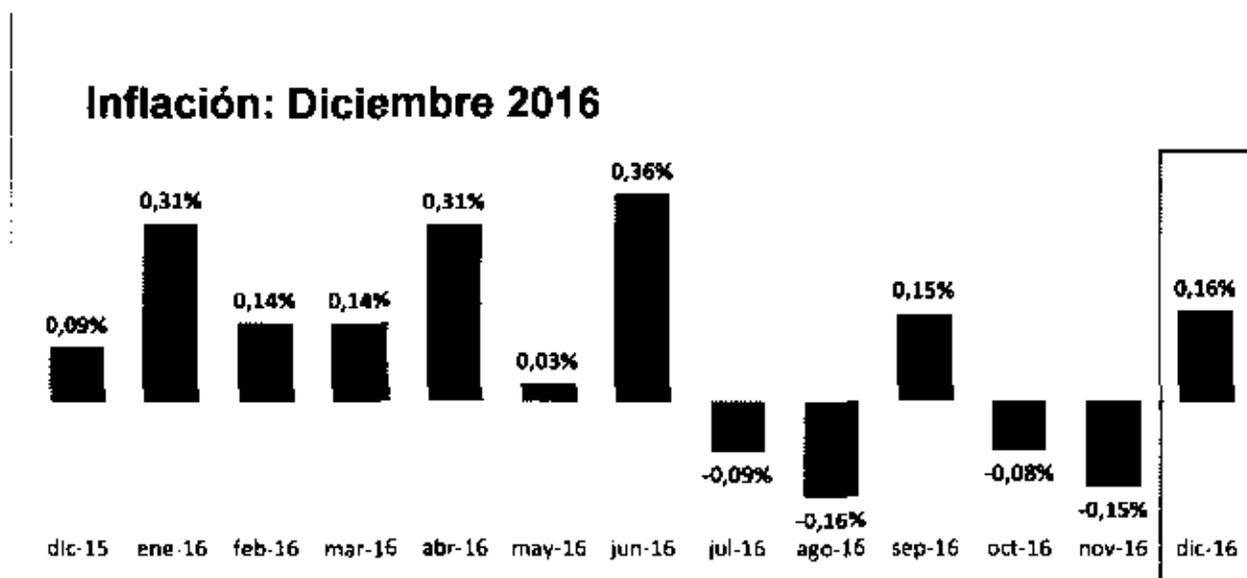
Durante diciembre 2016, la tasa de empleo adecuado a nivel nacional fue de 41,2% y la tasa de desempleo fue de 5.2%, que en comparación con el año 2015 aumentó en 0.4%, según el INEC.

El salario básico unificado se incrementó del 2015 al 2016 en 9 USD. (USD 366 A USD 375).

Merck C.A.

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

Inflación Diciembre 2016



MES	ÍNDICE	MENSUAL	ANUAL	ACUMULADA
Diciembre-15	104,05	0,09%	3,38%	3,38%
Octubre-16	105,20	-0,08%	1,31%	1,11%
Noviembre-16	105,04	-0,15%	1,05%	0,96%
Diciembre-16	105,21	0,16%	1,12%	1,12%

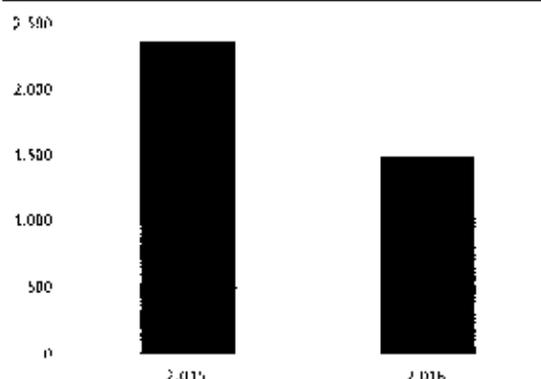
De acuerdo al informe Quantum (dic 2016),

La explicación a la crisis económica que experimenta el país no está en la reducción de los ingresos petroleros del Gobierno. Por un lado, el precio del petróleo se recuperó en el segundo semestre del año 2016. Adicionalmente, el Ecuador cuenta con un mecanismo de amortiguación fiscal a variaciones en los precios del petróleo, porque los precios de los combustibles se mantienen artificialmente estables. Esto quiere decir que si se pierden ingresos por exportaciones petroleras, se reduce el gasto por subsidio de combustibles, siempre que el castigo al crudo ecuatoriano, medido en términos porcentuales, se mantenga estable. El problema de la economía ecuatoriana es la alta dependencia en el gasto fiscal como motor de la demanda interna.

Merck C.A.

Av. Amazonas 4533 - Pátula
 Edif. Centro financiero 6to. Piso
 PISA: 593 3 3981677
 Servicio al Cliente: 1 800 284 367
 Fax: 593 3 3981622
 Internet/Email: sc@merck.com.ec
 Página Web: www.merck.com.ec

Ingresos Petroleros Gobierno Central (Ene-Oct, Miles \$)



Los ingresos fiscales no petroleros acumulados en el periodo enero-octubre del año 2016 ascendieron a \$13,5 mil millones, comparados con \$ 14,7 mil millones acumulados en similar periodo del año anterior. Esto quiere decir que la caída de ingresos fiscales no petroleros en el año 2016 debe haberse ubicado alrededor de 1.5 % del PIB y haber superado a la contracción de ingresos petroleros. De esta forma se traslada al sector fiscal la crisis que experimentan los sectores productivos privados y las familias. En este contexto, la introducción de políticas públicas que continúan deteriorando la confianza y el clima de inversión, como la ley de plusvalía o el cobro de nuevas tasas por obras públicas que teóricamente benefician a propietarios de bienes raíces, profundizarán la tendencia y provocarán que las necesidades de financiamiento fiscal se eleven.

Uno de los factores que mayor impacto negativo tuvo en la evolución de las finanzas públicas durante los últimos años es el incremento porcentual del castigo al crudo ecuatoriano. En efecto, cuando el nivel del WTI superó los \$ 120 por barril, el castigo para el petróleo ecuatoriano se elevó en términos absolutos y llegó a ubicarse alrededor de \$ 10 por barril. Pero cuando los precios internacionales del petróleo cayeron, el castigo del crudo ecuatoriano no se redujo, por algún motivo difícil de explicar, habiendo llegado a representar en enero del año 2016 un 30 % con relación al precio del WTI. El impacto de esta ampliación del castigo al crudo ecuatoriano en las finanzas públicas es enorme y asciende a alrededor de \$ 1.250 millones por año

Proyecciones para 2017.

Los bajos niveles de precio de petróleo que inciden en menores ingresos del país y el crecimiento del endeudamiento de Ecuador en relación al PIB, dificultan el crecimiento de la economía, en un periodo donde la sostenibilidad de la inversión pública y de niveles de empleo y pobreza, se tornan desafíos claves para el desarrollo de la economía ecuatoriana durante 2017

La deuda pública ecuatoriana será uno de los principales desafíos económicos que el próximo gobierno deberá abordar en este año. Las necesidades de financiamiento gubernamentales para cubrir el presupuesto, incrementaron el endeudamiento desde 2009.

Merck C.A.

Av. Amazonas 1545 y Peruvia
 Edif. Centro Financiero, 9to. piso
 QUITO 501 2 7981611
 Sucursal Quito 501 261 187
 Fax 501 2 7981611
 E-mail: quito@merck.com.ec
 Página Web: www.merck.com.ec



Tanto el saldo de deuda interna como externa han aumentado; en diciembre de 2016 superó los USD 38.000 millones (65% externa y 35% interna) de acuerdo a cifras oficiales.

Las estimaciones del Banco Central hacen prever una contracción en la inversión (se estima que la Formación Bruta de Capital Fijo se contraerá un 5,2 % en el 2017), lo que significa que la actividad productiva todavía no experimentará una reactivación significativa durante este año.

El consumo de los hogares también se verá afectado por los menores ingresos, deterioro del mercado laboral y elevada incertidumbre.

De acuerdo Ekos.

En el sector farmacéutico 2016

El mercado farmacéutico total creció 5.0 % vs 2015 (1.6 en unidades), mientras que el mercado ético sin leches solo 4.2 % (3.6 en unidades).

MERCADO	Valores			Unidades		
	USD	+/-	Evolution Index	Unidades	+/-	Evolution Index
	114.639.442	5,0%	99,80	17.620.990	1,6%	99,29
	85.516.681	4,2%	99,11	12.352.290	3,6%	101,31
	76.153.898	5,8%	100,60	11.803.533	4,5%	102,18
	29.122.761	7,2%	101,90	5.268.700	3,0%	94,85
	3.470.661	4,6%	106,73	465.783	5,0%	100,41
	1.841.922	11,6%	105,44	213.679	0,9%	95,59

El mercado muestra una recuperación interesante en el mes de Diciembre en valores y unidades, de igual manera el mercado relevante para los productos de Merck Corp. presenta un crecimiento de valores y unidades. Mientras que Merck Biopharma presenta una recuperación en valores, pero sigue presentando un leve decrecimiento en unidades, esto da como resultado que Merck cierre con un decrecimiento similar para unidades como para valores en el año 2016

En el sector farmacéutico para el 2017

Se espera que para el año 2017 el mercado total crezca en 4.28% en valores y 1.81% en unidades, el mercado de Eticos sin leches 3.08% en valores y 1.64% en unidades y el mercado Popular sin leches 8.55% en valores y 2.33% en unidades

Merck en el 2016

Estrategia Global

Merck C.A.
Av. Amazonas 1545 y Pareana
Edif. Centro Empresarial 6to. Piso
ISBN: 593 2 29816 77
Servicio al Cliente: 1 800 203 467
Fax: 593 2 29816 14
Internet e-mail: merck@merck.com.ec
Página Web: www.merck.com.ec

Consumer Health.

Nuestro negocio desarrolla y vende productos en mostrador (venta libre), medicamentos y complementos alimenticios en Europa, en particular en Francia, Alemania y el Reino Unido, así como en mercados en desarrollo en América latina, Oriente Medio y África, y el sudeste asiático. El foco de nuestras actividades de investigación y desarrollo está en el continuo mejoramiento de las formulaciones existentes, así como en el desarrollo de nuevos productos y extensiones de línea.

Seguimos un enfoque de innovación centrado en el consumidor y basado en una profunda investigación de mercado a través de todos nuestros mercados clave.

Desde 2014, hemos estado estableciendo acuerdos de cooperación con empresas independientes de investigación para aprovechar sus capacidades específicas y su experiencia para el desarrollo de nuevos productos que satisfagan las necesidades de los consumidores.

Biosimilares.

En marzo, anunciamos el inicio de un estudio clínico global de Fase III en pacientes con psoriasis en placa crónica, un biosimilar propuesto de adalimumab, un anticuerpo monoclonal humano recombinante que se une específicamente al factor de necrosis tumoral alfa. El estudio AURIEL-Psoriasis (PsO) es un estudio aleatorizado, doble ciego, controlado con control activo, que evalúa la eficacia, la seguridad e inmunogenicidad en comparación con Humira® (adalimumab) en pacientes con Psoriasis de placa crónica moderada a grave. Humira® se comercializa globalmente por AbbVie, Inc., EE.UU. Se espera que el estudio reclute aproximadamente 400 pacientes en toda Europa, Asia y Norte y Centroamérica. Merck está en etapas avanzadas de negociación para Biosimilares y se espera que la transacción cierre en 2017.

Alergopharma.

Nuestro negocio sobre alergias, es uno de los principales fabricantes de drogas de prescripción y diagnóstico para la inmunoterapia alérgica.

Con su propio departamento de investigación y en cooperación, con institutos de investigación y otros socios estratégicos, estamos ayudando a una mejor comprensión del mecanismo inmunológico que sirve de base en el desarrollo de las alergias y está trabajando para la próxima generación de fármacos para la inmunoterapia alérgica.

Life Science.

La innovación es el núcleo del valor que ofrecemos a nuestros clientes. Nuestro sector de las Ciencias de la Vida tiene aproximadamente 1.500 empleados en diversas funciones R&D en todo el mundo.

Merck C.A.

Av. Amazonas 4535 - Pereira
Edif. Centro Financiero, 9to. Piso
PRX 593 2 2981677
Servicio al Cliente 1 800 264 467
Fax 593 2 2981644
Internet e-mail ca.merck@merck.com.ec
Página Web www.merck.com.ec



Estos equipos colaboran estrechamente con nuestros clientes para solventar los problemas más difíciles en las ciencias de la vida trasladando ideas en productos de **innovación**.

Para ello, invertimos considerablemente en R&D. El 2016 marcó un año de diversas actividades de innovación que están contribuyendo a nuestra promesa de acelerar el acceso a la salud para la gente en todas partes.

Apuntamos a:

- Mejorar y ampliar nuestro portafolio
- Invertir en tecnologías nuevas y disruptivas a largo plazo
- Asociarnos con la comunidad científica mundial
- Satisfacer las necesidades de los clientes

Lanzamos innovaciones en todos los segmentos de nuestro portafolio durante el 2016. En Research Solutions, lanzamos el CellASIC® ONIX2 un sistema microfluidico para imágenes avanzadas de células vivas.

El sistema convierte los microscopios de laboratorio en poderosas herramientas para imágenes de células vivas, para realizar más eficazmente un análisis profundo de los mecanismos y comportamientos celulares en un ambiente vivo.

Como líder de la industria en filtración, mejoramos nuestra cartera con Viresolve® Pro Shield H, que mejora efectivamente los agregados y reduce el área de filtración de virus necesaria para procesar flujos de alimentación, mientras que proporciona el mismo alto nivel de limpieza de virus que los clientes esperan.

En Applied Solutions ampliamos nuestro portafolio de Cerilliant® para diagnóstico y ensayos.

Desde la introducción del primer dispositivo de filtración de agua en 1974, hemos establecido un estándar de fiabilidad y conveniencia en las pruebas de esterilidad.

Inversión en tecnologías nuevas y disruptivas a largo plazo

Avances en herramientas de edición de genes como CRISPR está ayudando a acelerar el descubrimiento y fabricación de nuevos tratamientos para condiciones difíciles de tratar.

Producimos herramientas de edición de genes y líneas celulares para descubrimiento de fármacos más rápido y mejor y una bio-fabricación más rápida y mejorada de terapias de células modificadas genéticamente.

Merck C.A.

Av. Azucareros 1545 y Perdomo
Edif. Centro Financiero, 6to. Piso
P.O. Box 593 2 2981677
Servicio al Cliente 1 800 294 467
Fax 593 2 2981644
Internet e-mail sic@merck.com.ec
Página Web www.merck.com.ec



Nuestras innovaciones en 2016 demostraron nuestro compromiso de empoderar a los científicos e investigadores con las soluciones que necesitan para desarrollar nuevas herramientas que puedan mejorar la salud.

En marzo de 2016, anunciamos que nuestro activador Epigenético CRISPR fue considerado dentro del "The Scientist's top 10 Innovation list"

En diciembre, ampliamos nuestra alianza de distribución con empresas del Grupo Roche, en Suiza, para ser el proveedor de nuevas enzimas para la reacción en cadena de la polimerasa (PCR) y los productos cuantitativos en tiempo real de la enzima PCR de Kapa Biosystems. La extensión de la alianza ofrece a los clientes un mayor acceso a nuevos productos a través de nuestro canal de distribución mundial.

El acuerdo es un motor de crecimiento para nuestro sector de Ciencias de la Vida, que ofrece herramientas de primera marca para análisis de genómicos, proteómicos y células.

Performance Materials.

Somos el líder indiscutible del mercado y la tecnología en Cristales (LC) y materiales fotorresistentes, que se utilizan principalmente en televisores y aplicaciones de comunicación móvil. Somos también uno de los principales proveedores de materiales OLED, así como pigmentos de efecto funcional.

Los materiales para circuitos integrados también son parte de nuestro portafolio.

Display Materials

Continuamos trabajando con nuestros clientes y fabricantes de pantallas, en el desarrollo ulterior de las tecnologías de cristal líquido de alto rendimiento.

Estos incluyen el premio múltiple de ahorro de energía en la Tecnología de cristal líquido UB-FFS (Ultra-Brightness Fringe-Field Switching) para aplicaciones móviles.

Adicionalmente, estamos probando UB-FFS para aplicaciones no móviles. SA-VA (alineación vertical autoalineada) es la próxima tecnología, con la cual esperamos poner en el mercado los primeros productos en 2017.

Este es un recurso muy amigable y respetuoso del medio ambiente ya que requiere menos energía y solvente en la fabricación de las pantallas.

Además, es más eficiente para los fabricantes de pantallas porque se necesitan menos pasos del proceso. Ya que la tecnología SA-VA puede procesarse a temperaturas más bajas, es adecuada para materiales sensibles como los que son utilizados en productos Premium o para futuras aplicaciones incluyendo pantallas flexibles.

Merck C.A.

Av. Amazonas 4345, Petén
Edif. Centro Empresarial, 9to. Piso
PRX 593 2 2981677
Servicio al Cliente 1 800 364 467
Fax 593 2 2981644
Internet e-mail ca@merck.com.ec
Página Web www.merck.com.ec

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

€ million	2016	2015	in %	
Net sales	15,024	12,845	2,179	17.0%
Operating result (EBIT)	2,481	1,843	637	34.6%
Margin (% of net sales)	16.5%	14.3%		
EBITDA	4,415	3,354	1,061	31.6%
Margin (% of net sales)	29.4%	26.1%		
EBITDA pre exceptionals	4,49	3,63	861	23.7%
Margin (% of net sales)	29.9%	28.3%		
Profit after tax	1,633	1,124	509	45.3%
Earnings per share (€)	3.75	2.56	1.19	46.5%
Earnings per share pre exceptionals	6,21	4.87	1.34	27.5%
Business free cash flow	3,318	2,766	552	20.0%

Para Merck, el 2016 fue un año exitoso con un crecimiento de ventas de dos dígitos (+17.0%), impulsado tanto por los cambios en el portafolio y el moderado crecimiento orgánico, generado por Healthcare y Life Science business.

La tasa de crecimiento de las ventas fue atribuida al crecimiento de Life Science, que aumentó sus ventas en conjunto un 68,6% a 5.658 millones de euros (2015: 3.355 millones de euros), impulsada principalmente por la adquisición de Sigma-Aldrich (+ 63,1%).

EBITDA pre excepcionales, el indicador financiero clave utilizado para Negocio de la dirección, creció 861 millones de euros o un 23,7%, 4.490 millones de euros (2015: 3.630 millones de euros). El EBITDA resultante Margen pre excepcionales aumentó así casi dos por ciento Se sitúa en 29,9% (2015: 28,3%), especialmente por Life Science business, el cual en 2016 generó un incremento de € 796 million o 93.0% to € 1,652 million (2015: € 856 million).

Los ingresos netos, es decir, el beneficio después de impuestos atribuible a los accionistas de Merck, aumentó de € 1,629 million (2015: € 1,115 million), resultando una ganancia por acción de € 3.75 (2015: € 2.56).

La deuda financiera neta, que aumentó fuertemente en 2015 debido a la adquisición de Sigma-Aldrich, se redujo en 2016 en 1.141 millones de euros 11.513 millones de euros (31 de diciembre de 2015: 12.654 millones de euros).

Al 31 de diciembre de 2016, Merck contaba con 50.414 empleados en todo el mundo (31 de diciembre de 2015: 49.613).

Merck C.A.

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

Healthcare Business.

Las ventas netas de Healthcare business disminuyó en 2016 un -1,1 % a 6,9 mil millones   (2015: 6,9 mil millones  ). Esto se debió al crecimiento orgánico del 4,6% se anuló por los efectos del tipo de cambio 4,6 %.

Las ventas de **Rebif**, que se utiliza para tratar las formas recidivantes de la esclerosis múltiple, disminuyeron de manera orgánica. -1.7% en 2016 debido a la continua presión de la competencia a partir de formulaciones orales. Las ventas de Rebif ascendieron a   1.7 mil millones (2015:   1.8 mil millones).

En 2016, las ventas del medicamento oncológico **Erbix** totalizaron 880 millones de Euros (2015: 899 millones  ).

Con **Gonal-f**, la principal hormona recombinante utilizada en el tratamiento de la infertilidad, Merck generó un fuerte crecimiento orgánico de las ventas del 12,4%, beneficiándose también del entorno competitivo en los Estados Unidos. Incluyendo los efectos de tipo de cambio negativos del -2,5%, las ventas aumentaron a   753 millones (2015:   685 millones).

A pesar de los mayores gastos de investigación y desarrollo, principalmente en relación con los proyectos de desarrollo clínico en inmuno-oncología, EBITDA pre excepcionales de Healthcare creció un 6,3% a   2.100 millones (2015:   2.0 mil millones).

Life Science business

En 2016, las ventas netas in Life Science business se elevaron un 68,6% a   5.700 millones (2015:   3.400 millones) y la rentabilidad aumentó. Con un 6,3%, Life Science volvió a tener un fuerte crecimiento orgánico, superando al mercado. El aumento relacionado con la adquisición del 63,1% de la compra de Sigma-Aldrich tuvo un impacto muy fuerte. A finales de 2016, las sinergias de costes anuales recurrentes de 105 millones de euros ya habían sido apalancadas en comparación con el importe inicialmente previsto de 90 millones de euros para este período. Además, gracias a las sinergias de primera línea no planificadas, a finales de 2018, las sinergias totales de la adquisición ascenderán a 280 millones de euros en lugar de los 260 millones anuales previstos inicialmente.

Process Solutions

La división de Soluciones de Procesos, que comercializa productos y servicios para toda la cadena de valor de la producción farmacéutica, generó un crecimiento orgánico de las ventas del 10,5%. El  rea de negocios Research Solutions, que se centra en instituciones académicas y de investigación farmacéutica, dió un crecimiento orgánico de las ventas del 1,2%. Las ventas de Applied Solutions, que sirve laboratorios clínicos y de diagnóstico, así como las industrias alimentaria y ambiental, crecieron orgánicamente un 4,3%.

Merck C.A.

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

Performance Materials

Las ventas netas del sector empresarial Performance Materials disminuyeron en 2016 un -1,8% hasta los 2.500 millones de euros (2015: 2.600 millones de euros). Esto se debió principalmente a la disminución orgánica de -4,7% en las ventas. El crecimiento de 2,7% de la adquisición del negocio SAFC Hitech de Sigma-Aldrich adquirido en 2015 y los efectos del tipo de cambio del 0,2% sólo pudieron compensar parcialmente esto.

La unidad de negocio Display Materials, que comprende el negocio de cristales líquidos y materiales complementarios, experimentó una fuerte caída orgánica en las ventas en 2016, pero aún así mantuvo su posición de liderazgo en el mercado. La disminución de las ventas se debió a un año anterior fuerte, así como destocking por los clientes de display industry. Una excepción fue la tecnología UB-FFS de ahorro de energía utilizada en la última generación de teléfonos inteligentes. En este caso, el crecimiento de dos dígitos se logró junto con las ventas récord en el cuarto trimestre. La unidad de negocio Integrated Circuit Materials también mostró un fuerte crecimiento de las ventas orgánicas. La unidad de negocio de Pigments & Functional Materials logró un sólido crecimiento orgánico de las ventas en 2016. El crecimiento en la unidad de negocios de Tecnologías Avanzadas fue impulsado por aumentos de ventas de dos dígitos para los materiales OLED; Una nueva unidad de producción de OLED fue inaugurada en Darmstadt en septiembre de 2016.

El EBITDA pre excepcional de los Materiales de Desempeño cayó un -2,3% a € 1.100 millones (2015: € 1.100 millones).

Fuente: Merck annual report 2016

Resultados financieros Ecuador

En el año 2016 los ingresos operacionales crecieron 2,85 %, USD 1.325.436 en valores absolutos, alcanzando la cifra de USD 47.896.656 y manteniendo el margen de rentabilidad del 38 % similar 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 90%. La proporción del ingreso se mantiene en el 95% del sector farmacéutico y el 5% en el sector químico, similar al año 2015.

Los resultados del negocio local de Biopharma, con un cumplimiento del plan del 81 % y un decrecimiento del -5 % respecto al año anterior, especialmente en CMC &GM por la salida de varios productos del mercado, la reducción de precios y el acceso al mercado público.

El cumplimiento del negocio de CH fue del 99 % CH frente al plan y con un crecimiento de 11% respecto al año anterior, principalmente por las ventas de la familia Doloneurobion

El negocio de Químicos logra un cumplimiento del 94% del plan, similar con referencia del año pasado debido a negocios con el sector público que no se realizaron.

Merck C.A.

Av. Amazonas 4545 y Perena
Edif. Centro Financiero, 6to. Piso
PRX 593 2 2981477
Servicio al Cliente 1 800 261 467
Fax 593 2 2981444
Internet e-mail sicmerck@merck.com.ec
Página Web www.merck.com.ec

Los gastos operacionales de administración y ventas crecieron el 7,2 %, pasando de USD 13,75 millones en el año 2014 a USD 14,75 millones en el año 2016, principalmente por las inversiones que se realizó en Promoción y Publicidad para poder cumplir con el nivel de ventas

La utilidad operacional fue de USD 3,42 millones (7.1%) desmejorando en USD 0.99 millones respecto al año anterior. La utilidad antes de impuestos disminuyó en USD 0.99 millones en valores absolutos y el valor de impuesto a la renta pasó USD 1,13 millones en el año 2015 a USD 0,93 millones en 2016. La tasa vigente para el año 2016 es del 22%.

El resultado neto por acción disminuyó de USD 0.52 en el 2015 a USD 0.39 en el 2016, es decir, un 25%, como consecuencia de la disminución de la utilidad neta de USD 3,11 millones a USD 2,33 millones. La participación para empleados por el resultado del año en valores absolutos es de USD 0,58 millones, con una disminución de USD 0.17 millones en referencia al año anterior.

	<u>Nota</u>	<u>2016</u>	<u>2015</u>
Ingresos ordinarios	20	US\$ 47.896.656	46.571.220
Costo de ventas	17	(29.733.710)	(28.406.578)
Ganancia bruta		18.162.946	18.164.642
Gastos de venta	17	(11.779.397)	(10.778.522)
Gastos de administración	17	(2.965.975)	(2.974.130)
Resultado de actividades de operación		3.417.574	4.411.990
Pérdida en tipo de cambio		(810)	(7.857)
Costos financieros	21	(152.873)	(149.647)
Ganancia antes de impuesto a la renta		3.263.890	4.254.486
Impuesto a la renta	13 (a)	932.898	1.134.643
Utilidad neta		2.330.992	3.119.843

En el balance general los activos totales crecieron en un 8 %, USD 2,04 millones, debido al incremento los activos corrientes, principalmente del inventario de productos para la venta y deudores comerciales.

En el pasivo total, se presentó una disminución del 5 %, USD 0,36 millones, principalmente en el pasivo corriente por el incremento de las cuentas por pagar locales y a compañías relacionadas. El patrimonio de los accionistas presentó un incremento del 13,6%, como resultado neto de la utilidad del ejercicio de USD 2,33 millones.

Merck C.A.

Av. Amazonas 4545 y Pereira
 Edif. Centro Financiero, 6to. Piso
 PBX 593 2 2981699
 Servicio al Cliente 1 800 264 467
 Fax 593 2 2981694
 Internet e-mail cinmerck@merck.com.ec
 Página Web www.merck.com.ec

Evolución de los negocios en Ecuador.

Biopharma

- **Cardiología Metabolismo y Medicina general CMC&GM**

En la franquicia de CMC&GM (16.032 KUSD) logramos un cumplimiento 87% del presupuesto 2016 y un 97% del F3.

Esta franquicia se vio impactada por el Decreto 400, que forzó a la baja de precios de algunos productos que comercializa la línea de negocio, adicionalmente el no obtener adjudicaciones para ventas institucionales fue otro de los factores que afectaron el desempeño de la franquicia.

Hacia finales de año se realizó el lanzamiento de Glucofague XR100, producto que se espera despunte en el 2017, lo que nos permitirá tener un mejor resultado.

Para el año 2017, nos enfocaremos en tener mejores acuerdos comerciales con nuestros clientes, fortalecer los productos core de la franquicia, así como introducir extensiones de línea que nos permitan mejorar nuestra posición en el mercado frente a los competidores.

- **Oncología.**

La franquicia cerró con 1.930 KUSD, lo que representó mantener el nivel de ventas con respecto al 2016, mientras que frente al presupuesto se alcanzó un 65%, principalmente a la falta de presupuesto que las instituciones públicas acarrearón durante todo el año.

En el 2016 se logró tener aprobaciones de Anexo 1, en alrededor del 90% de las principales instituciones públicas, sin embargo la crisis económica que atraviesa el país provocó recortes presupuestarios en la compra de medicamentos dando como resultado desviaciones frente a nuestras proyecciones.

- **Fertilidad**

La franquicia de Fertilidad alcanzó 1.111 KUSD, llegando a un cumplimiento del 62% del presupuesto, y un 75% frente al año anterior. La franquicia se enfrentó a una crisis económica a nivel país, lo que provocó una contracción a nivel del mercado objetivo.

Hacia finales de año se realizó acercamientos con los dueños de los principales centros, con el afán de recabar información para la generación de un modelo comercial diferente. En el 2017, el foco es explotar la ventaja de tener un portafolio completo en la franquicia de fertilidad y convertirnos en socios estratégicos de los centros apuntalando planes personalizados en base a las necesidades particulares de cada uno.

Merck C.A

Av. Amazonas 4545 - Píscara

Edif. Centro Financiero, 6to. Piso

PRN 593 2 2981677

Servicio al Cliente 1 800 261 467

Fax 593 2 2981644

Internet e-mail sucursal@merck.com.ec

Página Web www.merck.com.ec

El enfoque en "combos" de productos nos permitirá tener mejor presencia en el mercado así como capitalizar tanto ciclos de alta como baja complejidad.

- ◆ **Endocrinología.**

En el 2016 se alcanzó una venta de 1.632 KUSD, alcanzando un 76% del presupuesto, pero presentando un 34% de crecimiento frente al año anterior. Este crecimiento viene dado principalmente por el crecimiento en el mercado Institucional, logrando aprobaciones de Anexo 1 en las principales Instituciones del sector público como fueron el Hospital José Carrasco Artega, la Junta de Beneficencia de Guayaquil, el Hospital Carlos Andrade Marín, entre otros.

El lanzamiento en el mercado privado de las presentaciones líquidas, nos generó un diferenciador frente a la competencia, permitiéndonos capitalizar más prescripciones y una mejor adherencia de los pacientes.

- ◆ **Neurología.**

La franquicia de Neurología, alcanzó ventas por 956 KUSD, la que representa un 79% del presupuesto y un 18% sobre el año anterior. El haber ganado la licitación presentada por el estado, apuntaló las ventas logradas en el año así como genera más estabilidad para las compras del próximo año.

Problemas presupuestarios, hicieron que los Hospitales no realizaran compras el primer semestre del año, dando como resultado que en algunos casos recompras planificadas no se pudieran dar. Para el 2017, el principal foco es la rotación y el mejoramiento de los indicadores de adherencia de los pacientes, con el fin de conseguir mejores resultados.

El nuevo modelo Comercial que entrará en vigencia a partir del 2017, permitirá una mejor comunicación entre las áreas médicas, comercial y acceso, con el fin de mejorar nuestro acercamiento con los clientes y convertirnos en socios estratégicos tanto para los clientes del canal privado como para el Gobierno.

Consumer Health - CH.

CH Ecuador logró el 100% del plan de ventas, creciendo +11,3% en comparación con el año anterior, gracias al lanzamiento de Dexabión y la inclusión del Proyecto Cóndor.

Consumer Health pasó a ser la unidad de negocio con mayor venta en Merck Ecuador representando un 48% del total, manteniendo una tendencia positiva desde 2013 (Proyecto Beatriz) y reforzando productos estratégicos mediante la optimización de Sku's y desarrollando un nuevo posicionamiento de marca.

Merck C.A.

Av. Amazonas 4345 y Perena
Edif. Centro Financiero 6to. Piso
P.B.N. 593 2 2981677
Servicio al Cliente 1 800 264 467
Fax 593 2 2981644
Internet e-mail sic.merck@merck.com.ec
Página Web www.merck.com.ec



Productos importantes como Neurobión grageas ahora como producto de venta libre y Hepabionta Plus con nueva formulación, fueron relanzados al mercado con nueva presentación, creando expectativa en el consumidor final.

Además creamos nuevas estrategias promocionales en la visita médica con productos como Anemidox el cual pasó a ser de la línea Consumer Health con el Proyecto Cóndor y del cual se ha podido ver un crecimiento del +32% MAT diciembre 2016.

Finalmente, destacamos el desempeño de Doloneurobión y Neurobión, marcas en primera posición dentro de sus respectivos segmentos. Destacando a Doloneurobión como #1 en el mercado ético sin leches por segundo año consecutivo con un market share de 14,4% y un crecimiento de +13,7% MAT diciembre 2016.

Nuestras metas son firmes y nuestros logros constantes. este año 2017 tenemos el reto llamado 24,2 millones de euros.

Merck Life Science

En el 2016 Merck Life Science estuvo marcada por grandes cambio dentro de la estructura comercial, a mediados de Abril se llevó a cabo la separación en dos nuevas áreas comerciales PS y R&A. A la par se suscitaron eventos naturales como fue el terremoto en la costa ecuatoriana, impactando de manera muy importante a la industria principalmente la radicada en el sector costero (atuneras, fábricas de Alimentos, etc) con caídas de alrededor de un 10% en consumos globales para R&A. Sin embargo una rápida adaptación y reformulación de las estrategias en el equipo comercial con el soporte de los distribuidores nos llevó a cerrar el año con un crecimiento del 4% respecto de OP y el cumplimiento del 98% vs stretch target de doble dígito establecido para el 2016. Los segmentos comerciales dentro de nuestros objetivos de ventas que sufrieron una franca desaceleración en consumos, sumado a una recesión del mercado ecuatoriano a nivel industrial, los revertimos a partir del 2do semestre, logrando reposicionarlos y crecer a doble dígito respecto del 2015. Estos fueron el segmento Farmacéutico y el de alimentos & Bebidas.

En abril del 2016 se tuvo la habilitación y acceso a comunicar estrategias comerciales con los distribuidores legado Sigma a nivel nacional, presentándose la nueva marca de Merck que revolucionó el concepto de marketing y posicionamiento en el mercado. Este nuevo portafolio permitió se amplió de 70.000 productos a más de 300.000 productos, los cuales nos amplió, segmentos, industrias y mercados. El principal desarrollo de esta nueva transición de procesos lo tuvimos con uno de nuestros distribuidores Espectrocrom (legado Sigma) quien pasó de vender 240.000 dólares en el 2015 a consolidarse con ventas superiores a los 450.000 dólares. Los principales segmentos fueron Academia, Farma, Contrac Labs. Los cumplimientos en las ventas de R&A se presentaron con pequeñas fluctuaciones en el 3er Q mejorando hacia el cierre de año con crecimiento homogéneo logrando desvincularnos de la contracción que el país sufrió que fue de alrededor del (-4%)

Si bien el efecto de las medidas de proteccionismo comercial a nivel del Ecuador que se mantuvieron en el 2016, las denominadas salvaguardas y cuyos aranceles afectaron principalmente al abastecimiento de la industria en equipos especializados y tecnología asociada a Legado Millipore.

Merck C.A.

Av. Amazonas 4545 y Pereira
Edif. Centro Financiero, 6to. Piso
PBX 593 2 2981677
Servicio al Cliente 1 800 764 467
Fax 593 2 2981644
Internet e-mail sis@merck.com.ec
Página Web www.merck.com.ec

el distribuidor logró superar estas barreras con estrategias en prestación de servicios y procesos de recambio en equipos a mínimos costos, logrando crecer alrededor de 30% sobre OP 2015. Todo ello soportado por nuestro equipo local de asesores comerciales y técnicos que lograron encontrar las oportunidades de crecimiento en conjunto con los distribuidores.

Actividades y objetivos para el 2017:

Este año se continuarán con las estrategias basadas en seis iniciativas (Drivers), sumado a un cambio en el modelo comercial a partir del 2do semestre. Tendremos 6 drivers muy bien conceptualizados que se aplicarán sobre los segmentos claves tales como: Alimentos y Bebidas, Farmaceutico, Contrac Labs, Academia y otros (clínico, minero, etc).

La ejecución de las estrategias se complementarán con un nuevo modelo de comercialización para R&A. Este modelo a aplicarse tuvo su análisis en diversos aspectos y la idea de asegurar la presencia y continuidad de Merck en el mercado local, es por ello que se tomó como referencia a los distribuidores, donde tuvieron un rol protagónico para ser considerados estratégicos. A partir del 1 de junio la venta directa hacia los clientes de la industria y los segmentos en el mercado se la desarrollará a través de Labomersa S.A. y Espectrocrom Cia. Ltda., ambos distribuidores estratégicos tendrán el portafolio de productos Merck y la capacidad de cobertura a nivel nacional. Esta transición se complementara mediante la permanente asesoría y acompañamiento a los clientes en general y en conjunto con el equipo local de ventas, aseguraremos el crecimiento encontrando nuevas y más oportunidades en el mercado ecuatoriano.

Infraestructura Tecnológica

Durante el año 2016 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. Acompañamiento en la validación y Matriz de Selección para el cambio de proveedor local del Programa de Apoyo a Pacientes PSP.
3. Inicio del Análisis y envío de Data local para la implementación de la Plataforma Regional de PSP iBond.
4. Implementación de Dashboard de la Plataforma Comercial de CH y Biopharma en Qlik View.
5. Continuar depurando el portafolio de soluciones locales desarrolladas en Lotus Notes con implementación de soluciones globales, Proyecto Daisy.
6. Actualización de contenidos de la Nueva Intranet, Proyecto EVA – Plataforma Global.
7. Seguir trabajando en la mejora continua de nuestros procesos de Gobierno de IT, con el fin de prepararnos para futuras auditorías corporativas.
8. Implementación Proyecto MIND: Migración de los servidores locales al Data Center de Boston.

Merck C.A.

Av. Amazonas 4545 - Pereira
Edif. Centro Financiero, 9to. Piso
RPN 593 2 2981677
Servicio al Cliente 1 800 264 467
Fax 593 2 2981644
Internet e-mail ca.merck@merck.com.ec
Página Web www.merck.com.ec



9. Implementación de la Tecnología NETAPP para el respaldo de la información de la Organización.
10. Implementación del Proyecto Piloto Global de Impresión (MPS) en Merck Ecuador.
11. Coordinación y apoyo en la iniciativa local de Key User Institute con la preparación del entrenamiento y certificación de los Key Users.
12. Apoyo y Generación de estrategias de Marketing Digital para Hipotiroidismo.
13. Apoyo y Generación de estrategias de Marketing Digital para Fertilidad.
14. Apoyo y Generación de estrategias de Marketing Digital para Hormona de Crecimiento.
15. Acompañamiento en la validación y Matriz de Selección para el cambio de operador logístico 3PL Quifatex.

Los planes para el 2017 los principales proyectos serán:

1. Mejorar el proceso de Balance Score Card con una solución local/regional en el sistema Qlik View.
2. Evaluar e implementar una solución para el manejo de los incentivos de ventas con ClickView.
3. Implementación, entrenamiento y Go-Live de la plataforma regional del Programa de apoyo a Pacientes iBond.
4. Continuar depurando el portafolio de soluciones locales desarrolladas en Lotus Notes con implementación de soluciones globales. Proyecto Daisy y decomiso de servidor Lotus Notes.
5. Seguir trabajando en la mejora continua de nuestros procesos de Gobierno de IT, con el fin de prepararnos para futuras auditorías corporativas.
6. Lanzamiento de la Nueva Intranet, Proyecto EVA – Migración Room local.
7. Mejorar el proceso de Order Processing para el área de Supply Chain.
8. Implementación de la tercera fase del proyecto Connect 15, comunicación VOZ IP.
9. Implementación del Proyecto Global de Impresión (MPS) en Merck Ecuador.
10. Cambio de proveedor Global de Telecomunicaciones – Enlace de Datos nueva bodega Quifatex
11. Implementación de Herramienta Regional de Order Management para toma de pedidos.
12. Implementación de Herramienta local para Requisición de Material Promocional.
13. Implementación de Herramienta Regional para Eventos.
14. Implementación de Herramienta local para Destrucción de Inventarios.
15. Integración de las interfaces de SAP con el nuevo operador logístico Quifatex.
16. Desarrollo de la estrategia digital de Oncología.
17. Desarrollo de Aplicación Móvil para uso y cuidado de Medicamentos Merck y Adherencia de Pacientes.

Responsabilidad Integral

Para nuestra empresa, la responsabilidad Social 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,

Merck C.A.

Av. Amazonas 4545 y Petrona
Edif. Centro Financiero 6to. Piso
PBX: 593 2 298 1677
Servicio al Cliente: + 800 264 463
Fax: 593 2 2981644
Intercorreo: merck@merck.com.ec
Página Web: www.merck.com.ec

Página 16 de 17

basados en estándares éticos, y con altas expectativas en términos de seguridad y compatibilidad medioambiental.

- 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 2016 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 2016, concientizamos a nuestro equipo a través de programas de recolección y reciclaje de papel, plástico y cartón; generamos actividades para ahorrar energía y buscamos actividades para conservar el medio ambiente.
- 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 2016, se propone:

UTILIDADES DEL EJERCICIO	USD	3.839.871
PARTICIPACIÓN DE TRABAJADORES		-575.981
IMPUESTO A LA RENTA COORIENTE (22%)		-921.674
IMPUESTO DIFERIDO		- 11.224
- UTILIDAD A DISPOSICIÓN DE LA JUNTA		2.330.992

Los apoderados resuelven disponer de la utilidad neta correspondiente al ejercicio del 2016, trasladando el valor a la cuenta de Reservas para Futuros Pagos de Dividendos.

Cordialmente,


Jessica Urash
Representante Legal

Merck C.A.

Av. Amazonas 4515 y Perito
Edif. Centro Financiero, 6to. Piso
PBX 593 2 2981577
Servicio al Cliente 1 800 264 467
fax 593 2 2981614
Internet e-mail siemerc@merck.com.ec
Página Web www.merck.com.ec