



Fecha (Date)	12 de marzo de 2018
División / Dept.	Representante Legal
Teléfono (Phone)	2987200
Fax	2987240
e-Mail	Jessica.jirash@merckgroup.com
Referencia (Subject)	Informe de Gestión Año 2017

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 2017.

Entorno económico

El Producto Interno Bruto según el Banco Central presenta un crecimiento de 1,5% en 2017; se destaca que el crecimiento de la economía ecuatoriana de 3,8%, en el tercer trimestre de 2017 fue el segundo más alto de la región. Además, durante el tercer trimestre se presenta un crecimiento del turismo, tanto local como extranjero, lo que genera una dinamización de la economía no petrolera, el Valor Agregado No Petrolero creció en 3,6%.

Por su parte, el ministerio de Economía y Finanzas, informó que en el Presupuesto de 2017 se logró disminuir el déficit fiscal a 4,5 % del PIB y para 2018 a 3,9 %, revirtiendo la situación que encontró hace seis meses; y, aseguró que se fortalecieron las conversaciones con los organismos multilaterales como el FMI, la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) y el Banco Mundial, en cuanto a la Proforma del próximo año, se fijó un valor de \$41,92 por barril de petróleo y el valor promedio en las últimas semanas ha estado sobre los \$50.

La inversión extranjera directa se destinó principalmente al sector agrícola con 33 millones de dólares, destaca que el crecimiento de la economía ecuatoriana de 3,8%, en el tercer trimestre de 2017, fue el segundo más alto de la región.

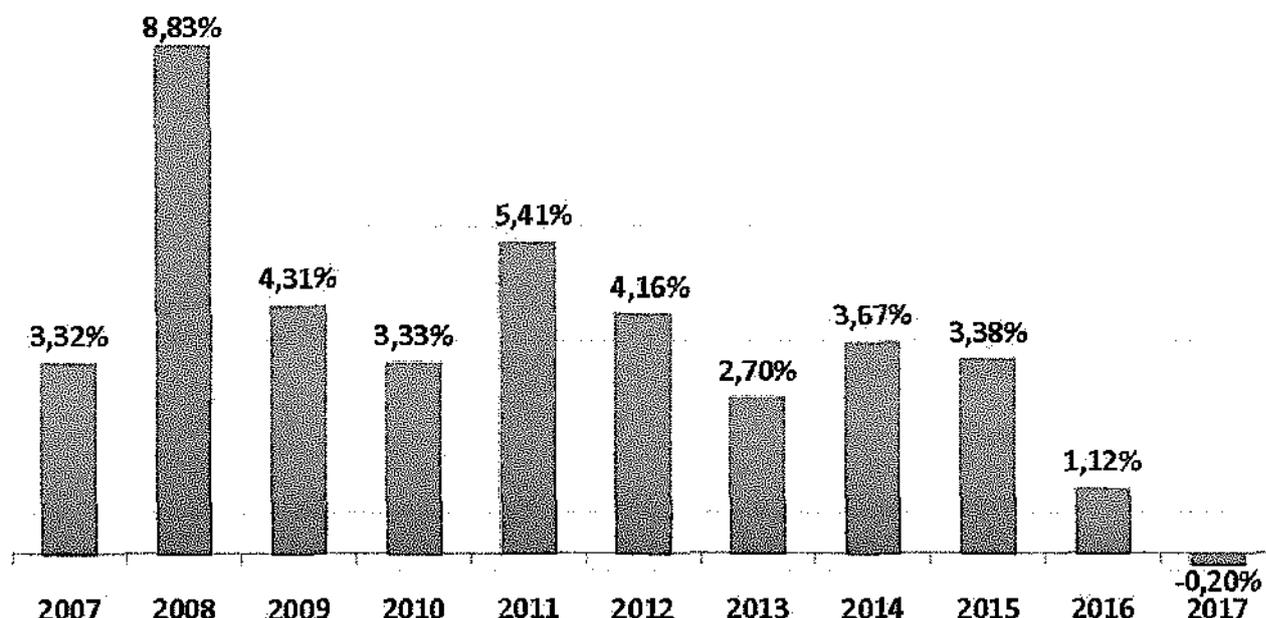
La inflación anual fue negativa, terminó en - 0.20 % y fue inferior a la del año anterior (1.12%). Las mayores reducciones fueron observadas para las divisiones: Prendas de vestir y calzado (4.17%) y Bienes y servicios diversos (2.91%). La cifra fue la más baja de América Latina y se ubica por debajo del promedio (3.48 % sin considerar Argentina y Venezuela).

La Canasta Básica se ubicó en USD 708,98 dólares, mientras el ingreso familiar mensual con 1,6 perceptores es de USD 700 sin incluir fondos de reserva, es decir, con una cobertura del 98.73%

Merck C.A.

Av. Amazonas 4545 y Pereira
Edf. 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

Inflación anual en los meses de diciembre



El saldo de la deuda pública de diciembre del año 2017 fue de 32.699,50 millones de Dólares (32,50% del PIB), compuesta por deuda externa 31.749,80 millones de Dólares y deuda interna 889,70 millones de Dólares según el Ministerio Economía y Finanzas.

Según el Banco Central, cuenta Corriente de Balanza de Pagos presentó un déficit de USD 393,6 millones (0,4% del PIB) en el tercer trimestre de este año, revirtiéndose la tendencia registrada desde el segundo trimestre de 2016, resultado del acelerado crecimiento de las importaciones (25,2% respecto al tercer trimestre de 2016 mientras que las exportaciones aumentaron en 7,8% en similar período), tras la eliminación de las salvaguardias arancelarias de junio pasado, y que se reflejó en la Balanza de Bienes al presentar un déficit de USD 302,6 millones. En el tercer trimestre de 2017, los valores de las exportaciones no petroleras experimentaron un aumento del 6,6% con respecto al mismo período de 2016, pasando de USD 2.750,7 millones a USD 2.931,7 millones, las de banano crecieron en 7,3%, las de camarón en 11,7% y las de cacao y elaborados en 14,9%.

Durante diciembre 2017, la tasa de empleo adecuado a nivel nacional fue de 42,3% y la tasa de desempleo fue de 4,6%, que en comparación con el año 2016 disminuyó en 0,6%, según el INEC

El salario básico unificado se incrementó del 2016 al 2017 en 11 USD. (USD 375 a USD 386)

Merck C.A.

Av. Amazonas 4545 y Pereira
 Edf. 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

Proyecciones para 2017.

La economía ecuatoriana enfrenta un escenario complejo, los últimos años han sido bastante complicados debido a la recesión que se ha presentado. Dentro de las proyecciones de crecimiento, las entidades oficiales ecuatorianas proyectan un mayor incremento de la economía en adelante, lo cual no se refleja en las proyecciones internacionales. El Banco Central del Ecuador indica que el país cerrará el año con un incremento del 0,2%, mientras que el Fondo Mundial Internacional (FMI) proyecta un 0,7%.

Los principales desafíos en los que debe trabajar el Ecuador en el 2018 giran en torno aplicación de medidas efectivas de ajuste, dada la dificultad de sostener la cuentas fiscales, reducir los niveles de endeudamiento, debido al elevado nivel de servicio de la deuda y a la imposibilidad de mantener un modelo que dependa de este rubro, generación de incentivos y confianza para las empresas, ya que son los actores más relevantes en el dinamismo de la economía, fomento del comercio exterior, mediante un mejor acceso de los productos a otros mercados y la revisión de medidas de control comercial que traen beneficios de muy corto plazo pero complican el desarrollo del país y su situación a nivel internacional, la volatilidad del precio del petróleo que se proyecta será mayor en 2018.

Fuente: Ekos.

En el sector farmacéutico 2017

El mercado farmacéutico total creció 6.3 % vs 2016 (2.8 en unidades), mientras que el mercado ético sin leches solo 5.5 % (2.8 en unidades), debido a nuevos lanzamientos de productos en el mercado y efecto de precios. Presentando una recuperación importante a partir de junio luego de un proceso de elecciones presidenciales en abril 2017.

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



Mercado Farmacéutico Ecuatoriano

Mercado	Valores			Unidades		
	USD	Crec.	Evolution Index	UNI	Crec.	Evolution Index
Mercado Total	1.469.067.259	6,3%	100,0	220.793.267	2,8%	100,0
Mercado Ético	1.083.500.571	5,6%	99,3	152.908.221	2,8%	100,0
Mercado Popular	385.566.687	8,4%	102,0	67.885.046	2,8%	100,0
Merck CH	25.709.913	9,4%	101,1	4.172.832	6,0%	102,5
Merck Biopharma	22.004.532	8,9%	102,2	2.770.102	9,6%	105,7

Merck Ecuador termina un año con importantes crecimientos en los negocios de Biopharma y CH debido a sus estrategias y a una alianza comercial con un importante grupo comercial del país.

En el sector farmacéutico para el 2018

Se espera que para el año 2018 el mercado total crezca en 4.15% en valores y 1.33% en unidades, el mercado de éticos sin leches 2.93 % en valores y 1.79% en unidades y el mercado Popular sin leches 6.77% en valores y 0.74% en unidades

Merck en el 2017

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

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

€ million	2017	2016	in %	
Net sales	15,327	15,024	303	2.0%
Operating result (EBIT)	2,525	2,481	44	1,8%
Margin (% of net sales)	16.5%	16.5%		
EBITDA	4,282	4,415	-133	-3%
Margin (% of net sales)	27.9%	29.4%		
EBITDA pre exceptionals	4,414	4,490	-76	-1,7%
Margin (% of net sales)	28.8%	29.9%		
Profit after tax	2,610	1,633	977	59.9%
Earnings per share (€)	5.98	3.75	2.23	59.5%
Earnings per share pre exceptionals	6,16	6,21	-0,05	-0,8%
Business free cash flow	3,318	3,318	0	0

En 2017, las ventas netas del Grupo Merck aumentaron en 303 millones de euros (2,0%) € 15,327 millones (2016: € 15,024 millones). Este aumento fue principalmente atribuible al crecimiento de las ventas orgánicas de € 578 millones (3,8%) impulsado Healthcare and Life Science business sectors. En 2017, un euro más fuerte dio lugar a efectos negativos del diferencial cambiario de - 1.5%. En particular, esto afectó a América del Norte por el tipo de cambio dólar de EE.UU., así como de Asia-Pacífico como resultado de los efectos del tipo de cambio negativo del renminbi chino y el Yen japonés. Adquisiciones y desinversiones fueron la causa para que ventas netas del Grupo disminuyan en - 0.3%. La desinversión de las filiales en Pakistán en diciembre de 2016 tuvo un impacto negativo en las ventas netas de Healthcare, mientras que la consolidación por primera vez de BioControl Systems, Inc., (EE. UU.), condujo a mayores ventas en Life Science.

En 2017, el Gross profit del Grupo Merck aumentó en 184 millones de euros (1,9%) a € 10,007 millones (2016: € 9,823 millones). Este aumento fue debido el negocio de Life Science, donde el beneficio bruto aumentó en 315 millones de euros.

En general, el desarrollo de los ingresos y gastos en el Grupo produjo un aumento del 1,8% en el resultado operativo (EBIT), que ascendió a € 2,525 millones (2016: € 2,481 millones).

Las ganancias por acción aumentaron a € 5.98 (2016: € 3.75).

EBITDA pre, el indicador financiero clave utilizado para dirigir el funcionamiento negocios, disminuyó ligeramente en € - 76 millones o - 1.7% a € 4,414 millones (2016: € 4,490 millones). El EBITDA resultante pre margen así disminuyó en alrededor de un punto porcentual al 28.8% (2016: 29.9%).

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

Healthcare business.

En 2017, Healthcare business generó ventas orgánicas crecimiento del 4.7%. Efectos negativos del tipo de cambio de - 1.6% y a efecto negativo de la cartera de - 1.0% resultó en crecimiento general de ventas de 2.1%. En consecuencia, las ventas netas ascendieron a 6.999 millones de euros (2016: € 6,855 millones). En el negocio de Biopharma, crecimiento orgánico de ventas fue especialmente atribuible a los medicamentos de la Medicina General franquicia (incluyendo CardioMetabolic Care), ante todo Glucophage®, Euthyrox® y Concor®. El negocio de Consumer Health también entregó un crecimiento orgánico muy fuerte. Por el contrario, las ventas de dos productos de mayor venta, el medicamento para la esclerosis múltiple Rebif® y el medicamento oncológico Erbitux®, disminuyó orgánicamente.

Los desinversión de la empresa en Pakistán a finales de 2016, que principalmente afectó las ventas en la franquicia de Medicina General (incluyendo CardioMetabolic Care), dio lugar a un efecto de cartera de - 1.0%. Comisión los ingresos, que también se incluyen en las ventas netas, cayeron un 53,4% a € 83 millones (2016: € 178 millones). Esto fue especialmente atribuible a la adquisición de los derechos de comercialización de Glucophage® en China Bristol-Myers Squibb a principios de 2017.

En 2017, el negocio de Consumer Health, el crecimiento orgánico generado en todas las ventas principales regiones que totalizan 7.6%. Incluyendo el efecto del diferencial cambiario - 0.5% y un efecto de cartera de - 1.0%, las ventas netas del negocio ascendieron a € 911 millones (2016: € 860 millones). Las marcas estratégicas centrales globales contribuido significativamente a este desarrollo, particularmente Neurobion® y Nasivin®, así como la marca regional Vigantol®, que es principalmente comercializado en Europa.

Life Science business

En 2017, el beneficio bruto aumentó un 10,6% hasta 3.294 millones de euros (2016: € 2.978 millones). En 2016, el costo de ventas contenía mayores gastos del aumento de los inventarios como resultado de la primera consolidación de Sigma-Aldrich. Además, el fuerte aumento en el beneficio bruto fue atribuible al crecimiento orgánico de las ventas, así como al efecto positivo de la adquisición de BioControl Systems, que más que compensó considerables efectos de cambio negativo. En comparación con 2016, el resultado operativo (EBIT) de Life Science aumentó en € 277 millones para 834 millones de euros (2016: 556 millones de euros).

Process Solutions

En 2017, Research Solutions se benefició de mejoras demanda del cliente y sinergias de ventas iniciales de Sigma-Aldrich adquisición, así como de una base comparativa débil en 2016. Applied Solutions continuó su desarrollo positivo, en particular debido a buena demanda en Analytics y Biomonitoring. En general, las ventas netas en América del Norte ascendió a 2.093 millones de euros (2016: 2.031 millones de euros). Europa, el segundo mercado geográfico más grande de Life Science, generó crecimiento de ventas netas orgánicas de 3.9% en 2017 con desempeño positivo

Merck C.A.

Av. Amazonas 4545 y Pereira
Edf. Centro Financiero, 6to. Piso
PBX: 593 2 2981677
Servicio al Cliente 1.800 264 467
Fax 593 2 2981644
Internet e-mail: si@merck.com.ec
Página Web: www.merck.com.ec



en la mayor parte de la cartera. Habiendo generado un fuerte crecimiento en 2016, Process Solutions y Research Solutions continuaron desempeñando bien en 2017, generando buenas tasas de crecimiento orgánico de 4.3% y 3.8%, respectivamente. En general, las ventas aumentaron a 2.022 millones de euros (2016: 1.960 millones de euros) que equivale a una contribución del 34% (2016: 35%) de las ventas netas del sector comercial en 2017.

Performance Materials

En 2017, las ventas netas del sector empresarial Performance Materials disminuyó en un - 2,6% a € 2,446 millones (2016: € 2,511 millones). Esta se debió principalmente a disminuciones orgánicas en las ventas (- 1.7%) como la Display Materials business no alcanzó el nivel del año anterior. Los euro más fuerte en comparación con 2016 también impactó el desarrollo de ventas netas (- 0.9%). La unidad comercial Display Materials, que consiste en Liquid Crystals negocios y materiales complementarios, representaban más del 50% de las ventas netas de Performance Materials. Esta unidad de negocios vio una disminución orgánica en las ventas, pero siguió defendiendo su liderazgo en el mercado posición. La disminución en las ventas se derivó del desempeño de tecnologías de cristal líquido, causadas por una normalización de cuotas de mercado inusualmente altas, así como los descensos de precios habituales en esta industria. Una excepción aquí fue el ahorro de energía UB-FFS tecnología, que logró un alto crecimiento de dos dígitos. Se registra la unidad comercial de materiales de circuitos integrados (IC-Materials) crecimiento orgánico de ventas muy fuerte, al que todas las principales empresas contribuido. Se alcanzaron tasas de crecimiento particularmente altas en los negocios con materiales dieléctricos y materiales de deposición para chip producción. La unidad de negocio Pigments & Functional Materials generó un aumento moderado de las ventas. El principal impulsor fue la demanda de materiales para aplicaciones decorativas, como los pigmentos Xirallic®, que se utilizan particularmente en revestimientos de automóviles.

Fuente: Merck annual report 2017

Resultados financieros Ecuador

En el año 2017 los ingresos operacionales crecieron 8.5 %, USD 4.091.133 en valores absolutos, alcanzando la cifra de USD 51.987.789 y manteniendo el margen de rentabilidad del 38 % similar que el año anterior. El buen desempeño de las divisiones de Biopharma y CH contribuyeron en el resultado a pesar de que la División Química cambio de modelo comercial.

El cumplimiento del total de la Compañía frente al plan fue del 106 %. La proporción del ingreso se mantiene en el 96% del sector farmacéutico y el 4% en el sector químico.

Los gastos operacionales de administración y ventas crecieron el 2,1 %, pasando de USD 14,75 millones en el año 2016 a USD 15,05 millones en el año 2017, principalmente por un adecuado control de gastos que se realizó en Promoción y Publicidad.

La utilidad operacional fue de USD 4,52 millones (8.7% de las ventas) mejorando en USD 1.10 millones respecto al año anterior. La utilidad antes de impuestos aumentó en USD 1.08 millones en

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 si@merck.com.ec
Página Web www.merck.com.ec

Página 7 de 15



valores absolutos y el valor de impuesto a la renta pasó USD 0,93 millones en el año 2016 a USD 1,25 millones en 2017. La tasa vigente para el año 2017 es del 22%.

El resultado neto por acción aumentó de USD 0.39 en el 2016 a USD 0.52 en el 2017, es decir, un 33%, como consecuencia del incremento de la utilidad neta de USD 2,33 millones a USD 3,09 millones. La participación para empleados por el resultado del año en valores absolutos es de USD 0,77 millones, con un incremento de USD 0.19 millones en referencia al año anterior.

		<u>2017</u>	<u>2016</u>
Ingresos ordinarios	US\$	51.987.789	47.896.656
Costo de ventas		<u>(32.412.469)</u>	<u>(29.733.710)</u>
Ganancia bruta		<u>19.575.320</u>	<u>18.162.946</u>
Gastos de venta		(11.768.674)	(11.779.470)
Gastos de administración		<u>(3.284.576)</u>	<u>(2.965.903)</u>
Resultado de actividades de operación		<u>(15.053.250)</u>	<u>(14.745.373)</u>
		<u>4.522.070</u>	<u>3.417.573</u>
Pérdida en tipo de cambio		(2.959)	(810)
Costos financieros		<u>(172.314)</u>	<u>(152.873)</u>
Ganancia antes de impuesto a la renta		4.346.797	3.263.890
Impuesto a la renta		<u>1.250.560</u>	<u>932.898</u>
Utilidad neta		3.096.237	2.330.992

En el balance general los activos totales crecieron en un 6 %, USD 1,73 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 1 %, USD 0,05 millones, principalmente en el pasivo corriente por el decremento de las cuentas por pagar locales y a compañías relacionadas. El patrimonio de los accionistas presentó un incremento del 8,8%, como resultado neto de la utilidad del ejercicio de USD 3,09 millones.

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

Evolución de los negocios en Ecuador.

Biopharma

En la franquicia de CMC&GM (17.735 KUSD)logramos un cumplimiento 99% del presupuesto 2017 y un 102% del F3.

Se logran acuerdos comerciales con los principales clientes del mercado, consolidando un crecimiento sostenible y convirtiéndonos en socios estratégicos para estos clientes. La adjudicación de Levotiroxina para venta en el mercado institucional fue otro de los factores importantes para haber conseguido los resultados en el año 2017.

La implementación de herramientas que permiten dar un mejor seguimiento tanto al sell in como al sell out y el nivel de inventarios en los clientes a permitido una mejor planificación, más estructurada y de mejor calidad.

Para el año 2018 nuestro enfoque es seguir con el crecimiento de nuestras franquicias, así como el lanzamiento de extensiones de línea que nos permitan mejorar nuestra posición en el mercado. El manejo correcto de los inventarios es otra prioridad para poder mantener un crecimiento constante y sólido.

Otra prioridad fundamental para este año es la cobranza a nuestros clientes teniendo como target un DSO de 79 días.

Oncología.

La franquicia cerro con 1.858 KUSD, lo que representó un decrecimiento -3.7% vs el año anterior, mientras que frente al presupuesto se alcanzó un 69%, principalmente por la restricciones de uso de medicamentos fuera del cuadro básico en indicaciones no aprobadas, por lo que las ventas que se destinaban para el tratamiento de cáncer colorrectal se detuvieron a partir de la segunda mitad del año.

Se trabajó durante todo el año con los diferentes tomadores de decisiones con el objetivo buscar la introducción de Erbitux en el cuadro nacional de medicamentos, que se espera e vea capitalizada en el año 2018.

Fertilidad

La franquicia de Fertilidad alcanzó 1.409 KUSD, llegando a un cumplimiento del 97% del presupuesto, y un 127% frente al año anterior. La franquicia logró capitalizar la recuperación económica que vivió el país así como el mejor relacionamiento logrado con los dueños de los centros de fertilidad.

Acciones comerciales y el entendimiento de las necesidades de los centros permitió la introducción de nuestro portafolio en los principales centros del país permitiendo un crecimiento importante vs el año 2016.

Merck C.A.

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

Endocrinología.

En el 2016 se alcanzó una venta de 1.573 KUSD, un 72% del presupuesto, y presentando un -3,6%% de decrecimiento frente al año anterior. Este decrecimiento viene dado principalmente de la restricción de uso de Saizen en las Instituciones de segundo nivel a partir de mediados de año. En el canal privado el lento incremento de pacientes fue el principal problema para poder lograr los crecimientos esperados.

Neurología.

La franquicia de Neurología, alcanzó ventas por 1.986 KUSD, la que representa un 179% del presupuesto y un 192% sobre el año anterior. Este crecimiento extraordinario viene dado por dos fuentes principales, la primera la generación de pacientes y la apertura de nuevas instituciones, adicionalmente del trabajo en cercano con los médicos y las instituciones con el objetivo de tener un manejo prolijo de los inventarios y los pacientes. La segunda fuente corresponde al adelanto de ordenes que los hospitales realizaron durante todo el año debido a la liberación de presupuesto que tuvieron desde inicios del año 2017.

La consolidación del nuevo modelo comercial planteado desde la gerencia ha dado sus frutos en el 2017, y espera lograr su consolidación en 2018, basado principalmente en la colaboración de las distintas áreas de la empresa con un solo objetivo en mente: "el paciente".

Consumer Health - CH.

Durante el 2017 Merck CH tuvo muchos retos y desafíos tanto internos como externos dentro del mercado farmacéutico ecuatoriano. Esto llevó a innovar las estrategias y afrontar estos desafíos COMO EQUIPO logrando un exitoso crecimiento de 6,9% vs LY. Además, logramos ser el negocio más importante para Merck CH Andino y Merck Ecuador.

Al finalizar el año logramos un crecimiento mayor al mercado farmacéutico de +9,4% en sell out. Gracias al desarrollo de las marcas OTC en el mercado retail alcanzando un crecimiento del 5% en este segmento y el lanzamiento de nuevos productos como: Doloneurobion Forte, fortaleciendo el portafolio del dolor y Vivera, una revolución en el mercado para el tratamiento de la diarrea.

Doloneurobion y Neurobion mantienen su liderazgo en sus respectivos segmentos, conformando el top 5 del mercado farmacéutico sin leches. Asimismo, innovamos la categoría de vitamina B con la campaña de televisión True Heroes.

Para el 2018, nuestro objetivo será enfocar las estrategias en base a nuevas herramientas de trabajo y consolidar la alianza comercial con la misión de cumplir nuestra meta de 26,9 millones de dólares.

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

Merck Life Science

En el año 2017, Life Science Ecuador estuvo marcado por grandes cambios en la comercialización. Luego del análisis y aprobaciones a diferentes niveles en Merck, se decidió que la comercialización sea a través de un modelo basado totalmente por distribución, para ello fue necesario lograr alianzas externas e internas de manera de sufrir el menor impacto para la organización y el mercado ecuatoriano. Para ello se establecieron 3 puntos relevantes:

1. Lograr encontrar distribuidores que se comprometan a tomar los desafíos de crecimientos establecidos por Merck y desarrollar los mercados según las estrategias comerciales locales de Life Science.
2. Lograr el soporte de las áreas (logística, almacenamiento, cobranzas, aspectos legales y RRHH) y así alcanzar las metas propuestas, como también minimizar el impacto que este cambio podría ocasionarle a la organización.
3. Lograr que el mercado no sufiera algún desabastecimiento de productos debido al traspaso de la comercialización vinculado a los distribuidores.

Luego de un análisis matricial donde se involucraron múltiples factores y evaluando posibles distribuidores locales que se dedicaran a la comercialización de productos y reactivos químicos, se obtuvo como resultado 3 empresas que cumplieran con los targets propuestos, siendo seleccionadas las empresas de, PURIFLUIDOS Cia. Ltda., ESPECTROCROM Cia. Ltda. y LABOMERSA S.A.. Los principales aspectos a considerar en la selección fueron lo comercial, legal y las capacidades logísticas que permitan asegurar la cobertura y abastecimiento en todo el territorio ecuatoriano. Todas estas empresas cuentan con el aval de más de 15 años de permanencia comercial en el Ecuador, teniendo desempeños y cumplimientos óptimos en el mercado, como también el no poseer o tener acciones legales pendientes en su contra que impidan su normal comercialización de la marca Merck a futuro.

En el 2017 Merck Life Science alcanzó un -1% vs OP en relación al monto establecido a inicio de año y con una operación local basada en la comercialización directa. Este proceso se llevó a cabo en el mes de mayo con un cambio operacional que paso de una venta directa a una venta realizada en su totalidad por los distribuidores (Importación, logística, venta y recaudación). Sin embargo el volumen de venta en unidades superó la OP establecida al lograr incrementar el 8% respecto a igual periodo del 2016.

El traspaso de la comercialización a los distribuidores llevó a una reducción de los precios ocasionando un decrecimiento en la venta relacionado a la OP en alrededor de un 25% total, permitiéndoles a los distribuidores tener precios competitivos respecto del mercado y cubriendo los procesos que debían realizar para la comercialización de la marca. El crecimiento en volumen de unidades permitió consolidar la marca Merck en el mercado ecuatoriano y transferir a los distribuidores un legado de productos que deberán continuar desarrollando con el soporte del equipo local de Life Science.

En el 2017 las unidades de negocio orientadas al desarrollo de Life Science, como son Process Solutions (materias primas), Research Solutions (investigación y Universidades) y Applied Solutions (Industria y control de calidad), permitió que el mercado nos siga viendo como el principal socio estratégico en sus emprendimientos y desarrollos locales, liderando con el 75% de las importaciones el mercado de reactivos para la industria. A través de la venta directa del primer semestre del 2017

Merck C.A.

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



y la comercialización de distribuidores, Process Solutions logró un record de ventas del 120% y un crecimiento de unidades del 36%, en Research Solutions se alcanzó el 87% vs OP (impactado por el cambio del modelo) y en Applied Solutions se estuvo 102% vs OP. Estos porcentajes estuvieron soportados por el crecimiento de la industria farmacéutica nacional, la industria de alimentos y bebidas, como también el constante soporte a nuestros Dealers logrando una mayor cobertura y comercialización.

El trabajo sostenido y en conjunto con las áreas de apoyo, permitió cumplir con todos los targets preestablecidos para el cambio de modelo.

- a) Se entregó a nuestro operador logístico ILS Corp. a completa satisfacción de este en tiempo y forma, las bodegas que poseíamos en el sector de Amaguaña (Valle de los Chillos) para el almacenamiento de nuestros productos, traspasando nuestro stock local a nuestros distribuidores en sus diferentes bodegas.
- b) Se les brindó a los 2 principales distribuidores una extensión en los plazos de crédito permitiéndoles que recuperasen la inversión realizada por el cambio de modelo.
- c) Se cumplió con el DSO interno de Merck al mes Septiembre tras recaudar la totalidad de las ventas a nuestros distribuidores como también a clientes directos y estratégicos del mercado (Pronaca, Laboratorios LIFE, etc.).
- d) En lo que respecta a los acuerdos legales los distribuidores firmaron un acuerdo de confidencialidad que les comprometía a que durante todo el periodo del tender comercial, las empresas no podían establecer contactos con operadores locales o hacer público el acuerdo alcanzado dentro de sus compañías.
- e) El apoyo obtenido por parte de RRHH fue vital, ya que se debía cumplir con un plan enfocado en la contención, en promocionar y ubicar a las personas que no continuarían en la organización como parte de esta reestructuración organizacional. Este sí bien no era un objetivo comercial lo debíamos cumplir y superar ya que se trataba de la primera estrategia en Life Science a nivel mundial "primero la gente", superando las expectativas ya que la totalidad de las personas desvinculadas logró reubicarse en muy corto tiempo en el mercado laboral local.

Por último y respecto al impacto en el mercado se establecieron estrategias de marketing, visitas, comunicados y eventos, orientados a nuestros clientes y segmentos comerciales en general, logrando despejar cualquier duda o trascendido dentro del mercado que afectara la marca Merck,

Como resultado final se cumplieron todos los aspectos preestablecidos dando por cerrada la operación directa en el Ecuador el 31 de mayo del 2017.

NUEVAS ESTRATEGIAS Y LINEAMIENTOS PARA EL 2018

Como principal acción a desarrollar para el 2018 será el centrarse en el portafolio de Research Solutions orientado a los segmentos de academia, Laboratorios de control de calidad (testing labs) e Industria (Advance Analytics). Desde febrero de este año las unidades de negocio de Biomonitoring y Lab Water pertenecientes durante el 2017 a Research & Applied, tendrán una desvinculación comercial contando con sus propias estrategias, Kpis y recursos permitiendo a Research Solutions enfocarse en el crecimiento de investigación y segmento de academia como principal meta, también

Merck C.A.

Av. Amazonas 4545 y Petreim
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



al crecimiento en cuentas claves en el mercado local y apoyar al distribuidor para que la comercialización sea fácil y exitosa a nuestros clientes finales.

Objetivos VECOCENTRO 2018

1. PROTEGER EL CORE (Productos de alto enfoque comercial)
2. INCREMENTAR EL MARKET SHARE (Nuevos segmentos y cuentas claves)
3. ENCONTRAR NUEVAS OPORTUNIDADES (Enfocado en la marca Sigma Aldrich)

Infraestructura Tecnológica

Durante el año 2017 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, así como la ejecución y apoyo a las iniciativas locales, dentro de la orientación estratégica digital.

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

1. Soporte en la configuración y migración del nuevo CRM para CH Veeva.
2. Implementación de la Plataforma iBond para el Programa de Apoyo al Paciente.
3. Seguir trabajando en la mejora continua de nuestros procesos de Gobierno de IT, con el fin de prepararnos para futuras auditorías corporativas.
4. Implementación del Proyecto de Impresión global (MPS) en Merck Ecuador.
5. Implementación de Flujos de Trabajo en Sharepoint para los procesos de Material Promocional PMP y Destrucción de Inventarios.
6. Impulso, desarrollo y pauta para la Estrategia Digital de Hipotiroidismo.
7. Desarrollo y Mantenimiento de la Plataforma de QlickView para las áreas de SFE, BI y Cartera.
8. Implementación de equipos para proyección inalámbrica en las Salas de Reuniones We Present.
9. Implementación de solución física de insonorización en la oficina de Gerencia General y las Sala de Reuniones de Gerencia General.
10. Implementación de Pantallas Interactivas en la Sala de Gerencia General y Sala de Ventas Sharp.
11. Implementación y Construcción del Kiosko de Soporte de BT.
12. Ampliación, remodelación y construcción de la Sala Innovación.
13. Organización y planificación del Primer Digital Innovation Summit de Ecuador.
14. Contratación del Desarrollo de la Plataforma de Educación Continua PLM para CMC & GM.
15. Contratación de la Plataforma de Manejo Regional de Eventos para el área de Procurement y Marketing.
16. Desarrollo de las Interfases de SNO, en SAP para el manejo de la nueva bodega Quifatex.

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

Los planes para el 2018 los principales proyectos serán:

1. Entrenamiento a la comunidad de Key Users de SAP en las tareas de LHV y la plataforma HPALM.
2. Seguir trabajando en la mejora continua de nuestros procesos de Gobierno de IT, con el fin de prepararnos para futuras auditorías corporativas.
3. Migración de la Página de Internet local Proyecto EXPAND.
4. Implementación de la tercera fase del proyecto Connect 15, comunicación VOZ IP.
5. Implementación de Herramienta de Order Processing para nuestros clientes con la finalidad de automatizar la toma de pedidos.
6. Desarrollo y Continuidad para las Estrategias Digitales de CMC & GM, Oncología, Neurología, Fertilidad y Life Science.
7. Mantenimiento y Remodelación del Data Center Corporativo.
8. Apoyo en la transición e implementación del Proyecto RODA.
9. Implementación de la nueva Plataforma de CRM para Biofarma Veeva.
10. Reemplazo de equipos y dispositivos electrónicos de acuerdo con el cumplimiento del ciclo de vida.
11. Reemplazo de equipos de Data Center, Bob Server, Aire Acondicionado.

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 beneficien 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.
- **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 2017 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 2017, 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.

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

- 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 2017, se propone:

UTILIDADES DEL EJERCICIO	USD	5.113.878
PARTICIPACIÓN DE TRABAJADORES		-767.081
IMPUESTO A LA RENTA COORIENTE (22%)		-1.266.530
IMPUESTO DIFERIDO		15.970
- UTILIDAD A DISPOSICIÓN DE LA JUNTA		3.096.237

Los apoderados resuelven disponer de la utilidad neta correspondiente al ejercicio del 2017, trasladando el valor a la cuenta de Reservas para Futuros Pagos de Dividendos.

Cordialmente,



Jessica Jirash
Representante Legal

Merck C.A.

Av. Amazonas 4545 y Percira
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

