

Fecha (Date) 26 de marzo de 2019
 División / Dept. Representante Legal
 Teléfono (Phone) 2987200
 Fax 2987240
 e-Mail luis-fernando.munoz@merckgroup.com
 Referencia (Subject) Informe de Gestión Año 2018

INFORME DEL GERENTE GENERAL

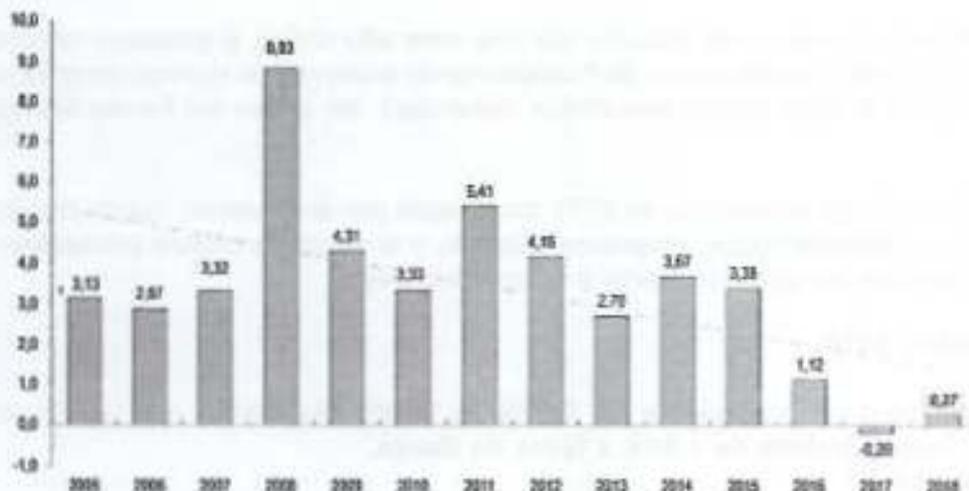
Dando cumplimiento a los estatutos de la Compañía y de conformidad con las normas legales vigentes, nos permitimos presentar el informe económico y de gestión en donde se describen las actividades más relevantes ejecutadas en el año 2018.

Entorno económico

Existe un consenso que el Producto Interno Bruto terminó en el 2018 creciendo alrededor del 1,1% en 2018. Según el Banco Central, el crecimiento económico en el tercer trimestre de 2018 fue de 1.4% que se explica principalmente por el favorable desempeño del Valor Agregado Bruto (VAB) del sector No Petrolero, que registró un aumento de 1,8%, mientras que el del sector petrolero presentó una variación interanual negativa de 3,2%, asociada a una disminución en el nivel de producción de crudo del país.

La inflación acumulada en diciembre de 2018 fue de 0.27%, resultado que, a excepción de similar mes de 2017, constituye el menor porcentaje en igual período desde 2005; el resultado en 6 de las 12 divisiones con las que se mide la inflación fue positivo: bebidas alcohólicas, tabaco y estupefacientes; salud; y, bienes y servicios diversos fueron los 3 mayores porcentajes, mientras que las 6 restantes divisiones fueron negativas: prendas de vestir y calzado; y, recreación y cultura fueron las 2 mayores variaciones.

La cifra fue la más baja de América Latina y se ubica por debajo del promedio (5.57 % sin considerar a Venezuela).



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

La Canasta Básica se ubicó en USD 715.16 dólares, mientras el ingreso familiar mensual con 1,6 perceptores es de USD 720.53 sin incluir fondos de reserva, es decir, con una cobertura del 100.75%, tuvo un excedente de 5.37dólares.

El saldo de la deuda pública a diciembre del año 2018 fue de 49.429,20 millones de Dólares (45,20% del PIB), compuesta por deuda externa 35.695,50 millones de Dólares y deuda interna 13.773,70 millones de Dólares según el Ministerio Economía y Finanzas.

Según el Banco Central, la Balanza Comercial Total cerró con un déficit de USD -514, millones (603,7millones menos que en el 2017). La Balanza Comercial Petrolera registro un saldo favorable de 4.444 millones como consecuencia del aumento en el valor unitario promedio del barril exportado de crudo., por su parte la Balanza no Petrolera aumentó su déficit en 36,8% frente al 2017(-4.958,5 millones). Las exportaciones totales alcanzaron 21.606,1 millones (13% más que el año 2017) y las importaciones totales 22.120,6 millones (16,2% más que el año 2017)

A diciembre 2018, la tasa de empleo adecuado a nivel nacional fue de 40,6% y la tasa de desempleo fue de 3,7%., que en comparación con el año 2017 disminuyó en 0,9%, según el INEC

El salario básico unificado se incrementó del 2018 al 2019 en 8 USD. (USD 386 a USD 394)

Proyecciones para 2019.

En el año 2019 el crecimiento económico será mínimo, según el FMI y la Cepal se estima un crecimiento del PIB de menos del 1%. El BCE del 1.4% fundado en el desarrollo del campo petrolero Ishpingo y sin considerar el petróleo estima un crecimiento del 0.6% para el 2019.

La economía ecuatoriana enfrenta un escenario complejo, los últimos años han sido bastante complicados debido a la recesión que se ha presentado. Se estima que, debido a la reducción de subsidios a combustibles desde diciembre de 2018, promoverá un ahorro en 2019 de 1.200 millones de dólares según el Ministerio de Finanzas.

El significativo endeudamiento externo de Ecuador durante este año obliga al gobierno nacional a realizar gestiones en 2019 para la consecución de financiamiento externo y de nuevos compromisos internacionales, en este año el desempeño económico dependerá del apoyo del Fondo Monetario Internacional (FMI).

Dentro de las medidas de política económica en 2019 declaradas por el gobierno, queda pendiente la concesión de proyectos hidroeléctricos, empresas públicas y la venta de bienes inmuebles: así como una efectiva disminución del aparato estatal y del gasto público.

En el sector farmacéutico 2018.

A FY 2018 el mercado logró un crecimiento de 5.69% vs Merck Biopharma que logramos un crecimiento de 7.63%, dando un **delta de 1.94% a favor de Merck.**

Merck C.A.

Av. Amazonas 4545 y Potosí
Edif. Centro Financiero, 6to. Piso
POX 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

Los principales drivers para el crecimiento del mercado fueron por volumen (\$23.5M USD) y por nuevas presentaciones (\$32.4M USD), 2.42% y 3.34% respectivamente.

En cuando a volumen de rotación, los laboratorios que más representan este crecimiento fueron: Bagó (\$5.2M USD), Medicamenta (\$4.4M USD), Boehringer Ing y Abbott (ambos con \$2.1M USD). Mientras que en nuevas presentaciones, los laboratorios más representativos fueron: Roemmers (\$4.6M USD), Bagó (\$2.0M USD), Life (\$1.9M USD) y Gutis (\$1.9M USD). Bagó, viene con un crecimiento muy fuerte en el mercado ecuatoriano, escalando posiciones dentro del ranking de laboratorios con mucha fuerza, siendo así que es el laboratorio con mayor crecimiento en los últimos 12 meses de información.

Por otro lado, para Merck el driver principal para el crecimiento fue por volumen de rotación, representando \$1.4M USD (7.12%). Los productos que más representan este crecimiento son: Concor (\$335k USD), Glucofage Xr (\$320k USD), Eutirox (\$278k USD), Concor Am (\$248k USD) y Cilostal (\$147k USD).

| MERCADO | VALORES | | | UNIDADES | | |
|---------------------|---------------|------|-----------------|-------------|------|-----------------|
| | FY 2018 | | | FY 2018 | | |
| | USD | +/- | Evolution Index | UN | +/- | Evolution Index |
| ÉTICOS | 1,570,746,573 | 5.7% | 100.00 | 227,562,611 | 2.4% | 99.02 |
| POPULAR | 1,161,733,834 | 6.0% | 100.25 | 159,711,011 | 3.4% | 101.00 |
| E. S. (ÉTICO / POP) | 1,024,910,331 | 5.7% | 100.00 | 151,880,398 | 3.2% | 100.54 |
| POPULAR | 409,012,737 | 5.1% | 99.29 | 67,851,600 | 0.2% | 98.00 |
| MERCK BIOTECNOLOGIA | 20,918,999 | 7.6% | 102.00 | 2,937,337 | 5.6% | 102.00 |

En el sector farmacéutico para el 2019

Se espera que para el año 2019 el mercado total crezca en 5,43% en valores y 2,61% en unidades, el mercado de Éticos sin leches 4,83 % en valores y 3,06% en unidades y el mercado Popular sin leches 7,61% en valores y 1,14% en unidades

Merck en el 2018

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 sicomerck@merck.com.ec
 Pagina Web www.merck.com.ec

Merck Group - Key figures¹

| <i>C million</i> | 2018 | 2017 | Change |
|--|------------------|------------------|--------|
| Net sales | 14,836 | 14,517 | 2.2% |
| Operating result (EBIT) ² | 1,727 | 2,423 | -28.7% |
| <i>Margin (% of net sales)²</i> | 11.6% | 16.7% | |
| EBITDA ² | 3,528 | 4,164 | -15.3% |
| <i>Margin (% of net sales)²</i> | 23.8% | 28.7% | |
| EBITDA pre ² | 3,800 | 4,246 | -10.5% |
| <i>Margin (% of net sales)²</i> | 25.6% | 29.3% | |
| Earnings per share (€) | 7.76 | 5.99 | 29.5% |
| Earnings per share pre (€) ² | 5.10 | 5.92 | -13.9% |
| Net Income | 3,374 | 2,605 | 29.5% |
| | Dec. 31, 2018 | Dec. 31, 2017 | |
| Net financial debt ² | 6,701 | 10,144 | -33.9% |

En 2018, las ventas netas del Grupo Merck aumentaron en 319 millones de euros (2,2%) € 14,836 millones (2017: € 14,517 millones). Los tres sectores comerciales y todas las regiones contribuyeron al fuerte crecimiento de las ventas orgánicas del 6.1%. Esto se produjo en medio de efectos negativos del tipo de cambio del -3,9%, principalmente atribuibles al debilitamiento del dólar estadounidense frente al euro, así como a importantes caídas en el valor de las monedas latinoamericanas.

El resultado operativo (EBIT) cayó en -28.7% a € 1,7 mil millones (2017: € 2,4 mil millones); entre otras cosas, en el año anterior la ganancia en la venta del negocio de Biosimilares tuvo un efecto positivo. El EBITDA pre, el indicador de ganancias más importante de la compañía, se redujo en un -10.5% a € 3.8 billones (2017: € 4.2 billones). Esta disminución fue atribuible a efectos negativos de tipo de cambio del -8.9%. Orgánicamente, el EBITDA pre disminuyó en -1.6%. Los ingresos netos aumentaron en un 29,5% a € 3,4 mil millones, particularmente debido a la ganancia en la venta del negocio de Consumer Health. (2017: 2,6 mil millones de euros).

Las ganancias por acción disminuyeron en -13,9% a € 5,10 (2017: € 5,92).

Gracias a la ganancia en la venta de Consumer Health y a pesar de la fuerte actividad de inversión, Merck redujo su deuda financiera neta al 31 de diciembre de 2018 en € -3,4 mil millones a € 6,7 mil millones (2017: € 10,1 mil millones).

Healthcare business.

En 2018, Healthcare business generó ventas orgánicas crecimiento del 5,2%. Los efectos cambiarios negativos redujeron las ventas en -4,3%. En 2018, las ventas reportadas aumentaron un 0,9% a € 6,2 mil millones (2017: € 6,2 mil millones).

Los dos nuevos medicamentos, Mavenclad y Bavencio, contribuyeron significativamente al crecimiento orgánico. En 2018, las ventas de la medicina inmuno-oncológica Bavencio ascendieron a 69 millones de euros (2017: 21 millones de euros). Con Mavenclad para el tratamiento oral de corta duración de la esclerosis múltiple recurrente (EM) en pacientes con alta actividad de la enfermedad Merck generó ventas de € 90 millones en 2018 (2017: € 5 millones).

Las ventas de Rebif, registraron un descenso en las ventas orgánicas del -6,5% en 2018. El desarrollo de las ventas de Erbitux fue estable, € 816 millones (2017: € 853 millones). Gonal-f, generó un crecimiento de las ventas orgánicas del 5,3% en 2018. las ventas mundiales ascendieron a 708 millones de euros (2017: 704 millones de euros). Las enfermedades cardiovasculares, trastornos de la tiroides, diabetes y trastornos del crecimiento, entre otras cosas, generaron un crecimiento orgánico del 5,8%. las ventas netas ascendieron a € 2,3 mil millones (2017: € 2,3 mil millones).

Life Science business

Life Science generó un crecimiento de ventas orgánicas del 8,8% en 2018. las ventas netas aumentaron un 5,2% a € 6,2 mil millones (2017: € 5,9 mil millones). Al igual que en 2017, las tres unidades de negocio contribuyeron positivamente al crecimiento orgánico de Life Science. Tal como estaba previsto a finales de 2018, Life Science había alcanzado plenamente los objetivos de sinergia de la adquisición de Sigma-Aldrich por un importe de 280 millones de euros anuales.

La unidad de negocios de Process Solutions, que comercializa productos y servicios para toda la cadena de valor de la producción farmacéutica, generó un crecimiento de ventas orgánicas de 14,8% en 2018. La unidad de negocios de Research Solutions In que ofrece productos y servicios para respaldar la investigación en ciencias de la vida para laboratorios de investigación farmacéutica, biotecnológica y académica, generó un crecimiento moderado en las ventas de productos orgánicos de 4,1%. Applied Solutions registró un fuerte crecimiento orgánico de 6,3%.

Performance Materials

En 2018, Performance Materials generó un crecimiento de las ventas orgánicas del 1,7%, las ventas netas disminuyeron un -1,7%, hasta los 2.400 millones de euros (2017: 2.400 millones de euros).

La unidad de negocios de Semiconductors Solutions, que comprende el negocio con materiales para la industria de semiconductores, produjo un fuerte crecimiento de ventas orgánicas en 2018 como se esperaba. Las ventas netas fueron 596 millones de euros en 2018. Las ventas en la unidad de negocios de Surface Solutions estuvieron por debajo de las expectativas y por debajo del valor del año anterior, entre otras cosas debido a la disminución de la demanda internacional de automóviles.

Merck C.A.

Av. Amazonas 4545 y Peruvia
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 2018 las ventas ascendieron a 476 millones de euros. La unidad de negocios de Display Solutions registró un rendimiento de ventas orgánicas ligeramente positivo debido también a la creciente demanda de materiales OLED. Además, el negocio de cristales líquidos se benefició temporalmente, principalmente en la segunda mitad de 2018, de los proyectos de fabricantes de paneles internacionales en China para aumentar las capacidades de producción. Display Solutions reportó ventas de € 1.3 mil millones en 2018.

Fuente: Merck annual report 2018

Resultados financieros Ecuador

En el año 2018 los ingresos operacionales disminuyeron en 0,9 %, USD 480.284 en valores absolutos, alcanzando la cifra de USD 51.507.505, el margen bruto disminuyó en 5% versus el 2017. El buen desempeño de las divisiones de Biopharma y CH contribuyeron en el resultado a pesar de que la División Química cambió de modelo comercial y no registró ventas locales en el año 2018.

Los gastos operacionales de administración y ventas crecieron el 2,1 %, pasando de USD 15,05 millones en el año 2017 a USD 15,37 millones en el año 2018, principalmente por un adecuado control de gastos que se realizó en Promoción y Publicidad. Se incluye en el 2018 el ingreso de 0,92 millones por la venta de la línea de CH a Procter & Gamble

La utilidad operacional fue de USD 2,52 millones (4,52 en 2017) disminuyendo en USD 2.0 millones respecto al año anterior. La utilidad antes de impuestos disminuyó en USD 1.92 millones en valores absolutos y el valor de impuesto a la renta pasó USD 1,25 millones en el año 2017 a USD 0,68 millones en 2018. La tasa vigente para el año 2018 es del 25%.

El resultado neto por acción disminuyó de USD 0,52 en el 2017 a USD 0,29 en el 2018, es decir, un 44%, como consecuencia del decremento de la utilidad neta de USD 3,09 millones a USD 1,72 millones. La participación para empleados por el resultado del año en valores absolutos es de USD 0,42 millones, con una disminución de USD 0,34 millones en referencia al año anterior.

Merck C.A.

Av. Amazonas 4545 y Píscara
Edif. Centro Financiero, 6to. Piso
PBX 593 2 2981677
Servicio al Cliente 1 800 364 467
Fax 593 2 2981444
Internet e-mail info@merck.com.ec
Página Web www.merck.com.ec

Merck C. A.
(Una subsidiaria de Merck KGaA)

Estado de Resultados y Otros Resultados Integrales
Año que terminó el 31 de diciembre de 2018, con cifras comparativas de 2017

(En Dólares de los Estados Unidos de América - US\$)

| | Nota | 2018 | 2017 |
|--|--------|---------------------|---------------------|
| Ingresos ordinarios | 19 | US\$ 51.507.505 | 51.987.789 |
| Costo de ventas | 16 | (34.539.628) | (32.412.469) |
| Ganancia bruta | | 16.967.876 | 19.575.320 |
| Gastos de venta | 16 | (12.250.650) | (11.768.674) |
| Gastos de administración | 16 | (3.118.660) | (3.284.576) |
| Otros Ingresos | | 923.113 | |
| Resultado de actividades de operación | | (14.446.198) | (15.053.250) |
| | | 2.521.678 | 4.522.070 |
| Pérdida en tipo de cambio | | 52 | (2.959) |
| Costos financieros | 20 | (104.906) | (172.314) |
| Ganancia antes de impuesto a la renta | | 2.416.824 | 4.346.797 |
| Impuesto a la renta | 12 (a) | 687.670 | 1.250.560 |
| Utilidad neta | | 1.729.153 | 3.096.237 |

En el balance general los activos totales crecieron en un 6 %, USD 1,71 millones, debido al incremento los activos corrientes, principalmente por Efectivo y equivalentes de efectivo

En el pasivo total, se presentó un aumento del 1 %, USD 0,08 millones, principalmente en el pasivo corriente por el incremento de las cuentas por pagar locales y las provisiones. El patrimonio de los accionistas presentó un incremento del 7%, como resultado neto de la utilidad del ejercicio de USD 1,73 millones.

Evolución de los negocios en Ecuador.

Biopharma

En la franquicia de CMC&GM (19.345 KUSD) logramos un cumplimiento 98% del presupuesto 2018 y un 97% 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

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

de Levotiroxina para venta en el mercado institucional fue otro de los factores importantes para haber conseguido los resultados en el año 2018.

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 2019 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 75 días.

Oncología.

La franquicia cerro con 1.612 KUSD, lo que representó un decrecimiento -13.3% vs el año anterior, mientras que frente al presupuesto se alcanzó un 90%, principalmente por las 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.

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 2019, así como la aprobación de anexos que sustenten la utilización de la molécula en cáncer de colon de lado izquierdo.

Fertilidad

La franquicia de Fertilidad alcanzó 1.805 KUSD, llegando a un cumplimiento del 110% del presupuesto, y un 128% 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, adicional la salida MSD del mercado permitió capturar esa porción del mercado y fidelizar los centros.

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 2017.

Endocrinología.

En el 2018 se alcanzó una venta de 2.419 KUSD, un 107% del presupuesto, y presentando un 54% de crecimiento frente al año anterior. Este crecimiento viene dado principalmente, por la apertura de nuevos hospitales en la parte pública, mientras que en el canal privado el incremento de pacientes y rotación fue el principal motivo para alcanzar estos buenos resultados.

Merck C.A.

Av. Amazonas 4545 y Peraim
Edif. Centro Financiero, 6to. Piso
PBX 595 2 2981677
Servicio al Cliente 1 800 264 467
Fax 595 2 2981644
Internet e-mail scmcrck@merck.com.ec
Página Web www.merck.com.ec

Neurología.

La franquicia de Neurología alcanzó ventas por 1.652 KUSD, la que representa un 144% del presupuesto y un -16.8% sobre el año anterior. Este crecimiento extraordinario viene dado por 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.

El correcto manejo de inventarios en la parte pública y privada, aunado al conocimiento más profundo de las necesidades de los clientes es lo que ha hecho que se logren excelentes resultados en el 2018. Para el 2019 el reto sigue siendo el mantener el crecimiento de manera sostenida, consolidando las relaciones con los principales stakeholder del negocio.

Consumer Health - CH.

Retos, cambios y oportunidades resumen el 2018 para la línea de Merck CH, manteniendo sus estrategias en nuestros principales pilares como son: médico, farmacias y distribuidores. Afianzando las relaciones que aportan al crecimiento de nuestras marcas y ser reconocidos como los únicos y mejores.

Otro de los puntos importantes fue disminuir los días de inventario y crecer en sell out como años anteriores, en esta ocasión no fue la excepción creciendo +8,0% vs LY mientras que un mercado farmacéutico ecuatoriano crece +5,7% y nuestro mercado relevante +4,4%. Nuestras principales marcas, Doloneurobion y Neurobion, mantienen su liderazgo en el mercado total sin leches las mismas que conforman el top 10. Dexabion en este año paso a ser el segundo producto en su segmento con un market share de 16,9% al YTD dic. Además, el buen performance de Anemidox en el mercado de Hierros y Vivera como el único probiótico con molécula Lactobacillus Rhamnosus GG en el país.

Parte de los retos que se presentaron en el negocio, fue el anuncio en el mes de octubre sobre compra de la línea Merck CH a Procter&Gamble, una noticia que para todos los colaboradores de esta unidad fue de oportunidades y crecimiento profesional.

En la actualidad Procter&Gamble Health Ecuador es conformada por 38 personas con el compromiso de alcanzar nuestra meta de 26,1 millones de dólares y lanzar nuevos productos con invocación y originales en el mercado ecuatoriano.

Merck Life Science

Tal cual se proyectó en 2017, Life Science Ecuador durante el año 2018 estabilizó el nuevo modelo de negocio iniciado el segundo semestre de 2017. Gran parte de la gestión del equipo local se centró en el soporte a los distribuidores que pasaron de ser compradores locales a ser compradores internacionales de los tres principales sedes del Grupo Merck: Merck KGaA Darmstadt, Millipore Sigma Burlington y Millipore Sigma St.Louis(Sigma Aldrich). En este sentido se logró:

1. Llevar a control a los dos principales distribuidores que distribuyen las Marcas del grupo Merck: Labomersa S.A y Espectrocrom Cia. Ltda, no solo en temas de importación sino también en

Merck C.A.

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

manejo adecuado de productos controlados a fin de cumplir con el marco regulatorio de Ecuador y Alemania.

2. Comenzar a convertir a ambos distribuidores a una estructura púrpura, esto es que puedan manejar todas las marcas de Merck Millipore (Azul) y las marcas de Sigma Aldrich(Rojas). En este momento ambos distribuidores manejan ambos portafolios quedando pendiente el portafolio Millipore altamente especializado manejado por el distribuidor legado Millipore.
3. Iniciar el proceso de conversión del distribuidor de productos marca Millipore PURIFLUIDOS CIA. LTDA a púrpura, iniciando con una línea de productos directo de Merck KGaA. En revisión el acuerdo que tenía esta empresa desde 1996 con Millipore Sigma U.S.A.

Desde el punto de vista de estructura de recurso humano, el equipo de Ecuador quedó definido por un Gerente Research and Applied, un Especialista de producto para Research, un especialista de ventas para Research and Applied y un gerente de cuenta para la división de Life Science "Process Solutions". A inicios del 2018 el Director de VecoCentro (Subregión a la cual pertenece Ecuador) Sr. Esteban Serrano sede Colombia fue transferido a la región EMEA -Life Science, asumiendo la posición de Director de la sub Región VecoCentro el Sr. Andrés Mané Romero sede Guatemala. Así mismo en el mes de Septiembre el Gerente de Research and Applied Ecuador Sr. Mario Morón se retiró del cargo por motivos personales. Desde mediados de noviembre Luisa Rodríguez Gerente R&A Venezuela asumió la posición también para Ecuador, sede Ecuador.

Desde el punto de vista Comercial la estructura en Ecuador es de soporte, y durante todo el 2018 la facturación de las divisiones Research, Applied y Process Solutions fue realizada por empresas del grupo Merck ubicadas en Alemania, Estados Unidos, Guatemala, Francia y otras filiales recién adquiridas.

Resultados del 2018 por División:

| | | |
|----------------------------------|-----------|------------|
| División 61 Research €: | 875.723 | -20% vs OP |
| División 62 Applied €: | 1.346.939 | -31% vs OP |
| División 63 Process Solutions €: | 353.339 | -44% vs OP |

Total Life Science Ecuador €: 2.576.001

En comparación con el OP todas las divisiones se vieron afectadas por el acomodo del modelo de negocio, el OP para 2018 consideró crecimiento. La División más afectada Process Solutions con las Business Unit provenientes de Alemania, principalmente por problemas de procura de los distribuidores en este tipo de producto.

En el caso de las divisiones de Químicos para la ciencia Research and Applied principalmente por importantes problemas del distribuidor Labomera en manejar las importaciones de productos controlados y licencias. El distribuidor Espectrocrom con importante crecimiento obteniendo el tercer premio entre el ranking de distribuidores de Latinoamérica. El análisis para Research & Applied demostró que en número de unidades, Research & Applied mostró un crecimiento en todas las

Merck C.A.

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

Business Unit excepto en la SBU afectada por productos controlados de tal manera que la disminución total fue solo un 13%. Adicionalmente se mostró una franca recuperación en el último trimestre del año, producto de la mejora en la curva de aprendizaje por fuerte tutelaje del equipo de Life Science a los distribuidores.

Cambios, lineamientos y Estrategias 2019

El año 2019 comenzó con cambios organizacionales en Research & Applied en toda Latinoamérica (Latam), válidos a partir del primero de marzo de 2019.

La distribución por grupos de países se ha cambiado a la siguiente estructura:

Región país Brazil

Región país Mexico

Grupo de países Tier2: conformado por Chile, Perú, Colombia, Argentina y Guatemala

Grupo de países Tier3: conformado por Ecuador, Venezuela, Paraguay, Uruguay, Bolivia y todos los países de Centroamérica y el Caribe.

Este cambio afecta a Ecuador quien deja de pertenecer a VecoCentro y ahora forma parte de Tier3. El líder de Tier 3 es Mané Romero, lo que quiere decir que no hay cambio de dirección.

Estos cambios organizacionales son estratégicos y obedecen a grupos de países que compartan modelos de negocios similares. Todos los países Tier 3 incluyendo Ecuador tienen un modelo de negocios a través de distribuidores quienes manejan la cadena de valor de los productos desde su importación, colocación en el país y facturación a clientes finales.

Este tipo de países tienen necesidades, fortalezas y problemas similares lo que permitirá estrategias comunes que apunten al desarrollo de la marca en este grupo.

Principales objetivos para Ecuador como parte de países Tier3 2019

1. Participar en el desarrollo de la estructura Omnichannel de tier 3 constituida por los distribuidores de 32 países.
2. Implementar localmente las estrategias de Life Science - Research & Applied y Process Solutions para 2019, adaptándolas al modelo de negocio de Tier 3:
 - a. Enfoque en personas orientadas a su desarrollo según la estructura de negocio donde opere. Para tier 3, orientación a servicios multi-país y desarrollo de networking.
 - b. Crecimiento del negocio y generación de valor; Caso Ecuador recuperar el crecimiento de ventas en unidades y valores a niveles similares antes del cambio (12%). Enfoque en: Strenght the Core, Gain Market-share, Strenght the Core, Drive New Opps
 - c. Mejoramiento de las experiencias del cliente
 - d. Desarrollo de las actividades digitales orientadas al cliente
 - e. Optimización de procesos incluyendo gestión comercial (Reporting, pricing, incentive system, pre-sales process, forecasting, etc)
 - f. Aumento de ventas de productos de innovación según lista de productos definida

Merck C.A.

Av. Amazonas 4345 y Pizarro
Edif. Centro Financiero, 6to. Piso
PBX 593 2 2981677
Servicio al Cliente 1 800 364 467
Fax 593 2 2981644
Internet e-mail sic@merck.com.ec
Página Web www.merck.com.ec

Infraestructura Tecnológica

Durante el año 2018, 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. Seguir trabajando en la mejora continua de nuestros procesos de Gobierno de IT, con el fin de prepararnos para futuras auditorías corporativas.
2. Adopción de Cambios y nuevos requerimientos de Flujos de Trabajo en Sharepoint para los procesos de Material Promocional PMP y Destrucción de Inventarios.
3. Desarrollo y Mantenimiento de la Plataforma de QlickView para las áreas de SFE, BI, Cartera y Controlling.
4. Entrenamiento a la comunidad de Key Users de SAP en las tareas de LHV y la plataforma HPALM.
5. Migración de la Página de Internet local Proyecto EXPAND.
6. Desarrollo y Continuidad para las Estrategias Digitales de CMC & GM, Oncología, Neurología, Fertilidad y Life Science.
7. Apoyo y manejo del proyecto de Remodelación de Oficinas de Biofarma.
8. Mantenimiento y Remodelación del Data Center Corporativo.
9. Apoyo en la transición e implementación del Proyecto RODA.
10. Implementación de la nueva Plataforma de CRM para Biofarma Veeva.
11. Reemplazo de equipos y dispositivos electrónicos de acuerdo con el cumplimiento del ciclo de vida.
12. Reemplazo de equipos de Data Center, Bob Server, Aire Acondicionado.

Los planes para el 2019 donde los principales proyectos serán:

1. Seguir trabajando en la mejora continua de nuestros procesos de Gobierno de IT, con el fin de prepararnos para futuras auditorías corporativas.
2. Implementación de la tercera fase del proyecto Connect 15, comunicación VOZ IP, nuevo estándar AVAYA.
3. Implementación de Herramienta de Order Processing para nuestros clientes con la finalidad de automatizar la toma de pedidos.
4. Desarrollo y Continuidad para las Estrategias Digitales de CMC & GM, Oncología, Neurología, Fertilidad.
5. Reemplazo de equipos y dispositivos electrónicos (Laptops y iPads) de acuerdo con el cumplimiento del ciclo de vida.

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 vicmerck@merck.com.ec

Página Web www.merck.com.ec

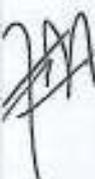
Renegociación del Contrato del Servicio de Telefonía Celular y reemplazo de celulares del personal de la organización.

6. Implementación del Proyecto Wireless Enhancement, donde se instalaron nuevos Access Points y una Controladora para la mejora y ampliación de la cobertura del Servicio.
7. Ampliación y reconfiguración del enlace internacional de Telecomunicaciones, con la finalidad de ampliar el ancho de banda y mejorar el acceso a Internet de la organización.
8. Apoyo en la transición del Proyecto RODA y brindar el soporte acordado en los Transitional Service Agreements.
9. Reemplazo de equipos de Data Center, Bob Server, P&D Server.
10. Migración de la Plataforma de QlickView para las áreas de SFE, BI, Cartera, Controlling y SNO, hacia la nueva herramienta QlikSense.

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 2018 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 2018, 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:** durante el 2018 que fue el trabajo con la Fundación ABEI Infantil. Recuerda que como parte del proyecto se organizaron donaciones de suplemento vitamínico, viveres y fundas de caramelos para el festejo navideño. Además, Merck colaboró para el arreglo del techo y pintura con la construcción de una pequeña bodega que les exigía el Ministerio de Salud en sus instalaciones.



Merck C.A.

Av. Amazonas 4545 y Pareim
EdE 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

Eventos Subsecuentes

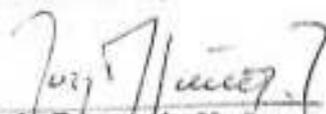
No se han presentado eventos de especial importancia, con posterioridad a la fecha del balance, que pudieran tener un impacto material en la posición financiera o los resultados de las operaciones de la Compañía.

Proyecto de Distribución de Utilidades

Con respecto a la utilidad neta del ejercicio del año 2018, se propone trasladar a la cuenta de utilidades retenidas para futuros pagos de dividendos:

| | | |
|---|-----|------------------|
| UTILIDADES DEL EJERCICIO | USD | 2.840.259 |
| PARTICIPACIÓN DE TRABAJADORES | | -423.435 |
| IMPUESTO A LA RENTA CORRIENTE (25%) | | -741.000 |
| IMPUESTO DIFERIDO | | 53.329 |
| - UTILIDAD A DISPOSICIÓN DE LA JUNTA | | 1.729.153 |

Cordialmente,



Luis Fernando Muñoz
Representante Legal

Merck C.A.

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