

Fecha (Date)	Junio 4 de 2020
División / Dept.	Representante Legal - Merck C.A.
Teléfono (Phone)	2987200
Fax	2987240
e-Mail	luis-fernando.munoz-araujo@merckgroup.com
Referencia (Subject)	Informe de Gestión Año 2019

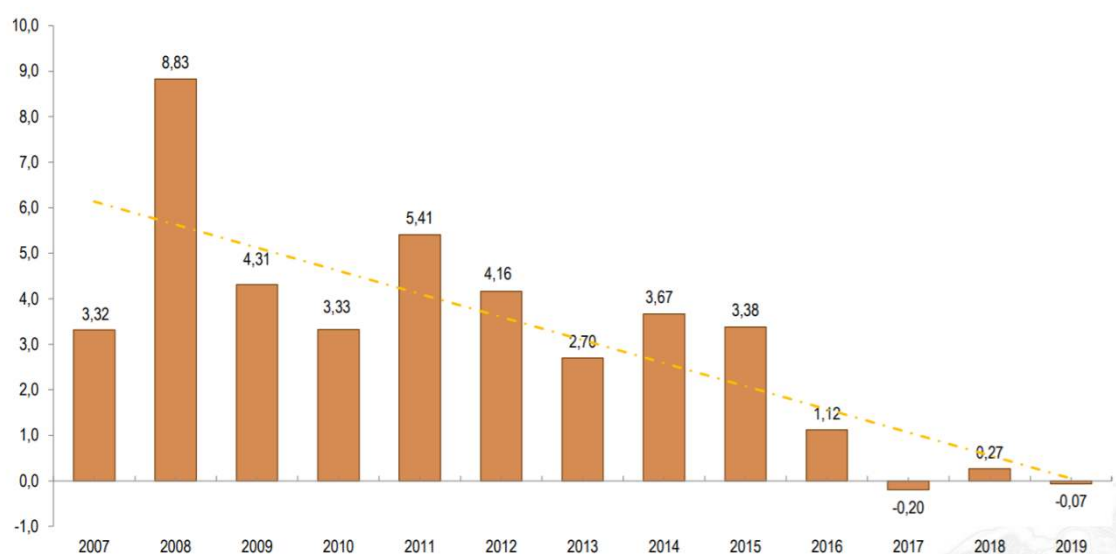
Informe de la administración sobre el ejercicio 2019

Dando cumplimiento a los estatutos de la Compañía y de conformidad con las normas legales vigentes, me permito presentar el informe económico y de gestión de las actividades más relevantes ejecutadas en 2019.

1. Entorno económico ecuatoriano

En el año de 2019 y según los datos económicos publicados por el Banco Central del Ecuador (BCE) el PIB creció el 0.2 % impactado por un decrecimiento de la economía ecuatoriana de -0.1% en el tercer trimestre del año. Los principales factores que explican el comportamiento del PIB se deben a la menor dinámica de la formación bruta de capital fijo y del consumo final del gobierno, estos disminuyeron -3,0% y -2,8%, respectivamente comparado con el 2018; adicionalmente, la evolución de las importaciones de bienes y servicios, que por su naturaleza disminuyen el PIB, fueron mayores en 0,3% a las registradas en el tercer trimestre de 2018.

La inflación acumulada a diciembre de 2019 se ubicó en un porcentaje negativo de 0.07%, constituyendo el segundo resultado negativo desde el año 2007. Cinco divisiones de consumo de bienes y servicios sumaron un aporte agregado negativo a la inflación general de 0.49%, siendo Alimentos y bebidas no alcohólicas, prendas de vestir y calzado; y, Bienes y servicios diversos las agrupaciones de mayor porcentaje. En las restantes siete divisiones, el resultado agregado positivo fue de 0.42%. En el total de 359 ítems de la canasta con la que se mide la inflación, 196 ítems contribuyeron en -1.21%, 157 ítems aportaron 1.14% y 6 tuvieron una aportación nula.



Finalmente, en diciembre de 2019 el costo de la Canasta Familiar Básica (CFB) se ubicó en 715.08 dólares, mientras que, el ingreso familiar mensual de un hogar tipo fue de 735.47 dólares, lo cual representa el 102,85% del costo de la CFB, tuvo un excedente de 20,39 según datos oficiales del INEC.

Según el Ministerio de Economía y Finanzas, el saldo de la deuda pública total agregada a diciembre del 2019 fue de 57.3 billones de Dólares (52,5% del PIB), compuesta por 41.5 billones de Dólares de deuda externa, donde las principales obligaciones corresponden a bonos y deudas con organismos internacionales y 15.8 billones de dólares de deuda interna, donde los principales acreedores fueron el Banco Central y el IESS.

En el período enero – octubre 2019, la Balanza Comercial Total registró un superávit de 132.5 millones de dólares, 396 millones de dólares más que el resultado obtenido en el mismo período de 2018, que cerró con un déficit de 263.5 millones de dólares. La Balanza Comercial Petrolera registró un saldo favorable de 3.7 billones de dólares entre los meses de enero y octubre de 2019, 235.2 millones de dólares menos (6%), si se compara con el resultado comercial obtenido en el mismo período del año 2018 (3.9 billones de dólares), como consecuencia de una menor exportación en valor FOB de bienes petroleros (3.5%), frente a las importaciones de dichos bienes, que asimismo disminuyeron en 0.7%. De otra parte, entre octubre de 2018 y octubre de 2019 el valor unitario promedio del barril exportado de crudo, cayó en 26.4%. Por su parte, la Balanza Comercial no Petrolera disminuyó su déficit en 631.3 millones de dólares (15%) frente al valor registrado en enero – octubre de 2018 al pasar de 4.2 billones de dólares a 3.6 billones de dólares.

A diciembre 2019 la tasa de empleo adecuado fue de 38,8% y la tasa de desempleo fue de 3,8%, que en comparación del año 2018 aumentó en un 0,1%.

El salario básico unificado se incrementó del 2019 al 2020 en 8 dólares pasando de 394 dólares a 400 dólares.

2. Sector farmacéutico ecuatoriano

En 2019 el mercado logró un crecimiento de 2.9% vs el 2018. Merck Biopharma logró un crecimiento de 4.1%, superior al crecimiento del mercado en 1.2%.

Los elementos que impulsaron el crecimiento del mercado fueron:

1. volumen (19 millones de dólares) representando 1.8% de crecimiento, y
2. nuevas presentaciones (11 millones de dólares) con 1.1% de crecimiento.

Los laboratorios con mayor crecimiento en volumen durante el 2019 fueron: Bagó (4.5 millones de dólares USD), Abbott (3.9 millones de dólares) y Megalabs (3.4 millones de dólares). Mientras que, con nuevas presentaciones, los laboratorios que más crecieron fueron: Sandoz (1.9 millones de dólares), Megalabs (1.8 millones de dólares) y P&G (0.9 millones de dólares).

Por otro lado, para Merck el principal motor de crecimiento fue el volumen de ventas, representando 1.4 millones de dólares (5.8%).

Los productos que generaron el mayor crecimiento fueron: Eutirox (432 mil dólares), Concor (398 mil dólares), Saizen (358 mil dólares), Concor AM (229 mil dólares) y Gluxofage XR (216 mil dólares).

3. Resultados Corporativos a nivel global

Los datos que a continuación se presentan corresponden al Merck Annual Report 2019, las cifras oficiales publicadas en inglés en “billones de euros” deben entenderse en español como “miles de millones de euros”.

€ million	2019	2018	€ million	%
Net sales	16,152	14,836	1,315	8.9%
Operating result (EBIT) ¹	2,120	1,727	393	22.8%
Margin (% of net sales) ¹	13.1%	11.6%		
EBITDA ¹	4,066	3,528	539	15.3%
Margin (% of net sales) ¹	25.2%	23.8%		
EBITDA pre ¹	4,385	3,800	585	15.4%
Margin (% of net sales) ¹	27.1%	25.6%		
Profit after tax	1,324	3,396	-2,072	-61.0%
Earnings per share (in €)	3.04	7.76	-4.72	-60.8%
Earnings per share pre (€) ¹	5.56	5.10	0.46	9.0%
Business free cash flow ¹	2,732	2,508	224	8.9%

¹Not defined by International Financial Reporting Standards (IFRSs).

La compañía creció de manera rentable en 2019. Con 16.2 miles de millones de euros, las ventas del Grupo aumentaron un 8,9% en comparación con 2018. Los beneficios antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización (EBITDA por sus siglas en inglés), el indicador financiero más importante que utilizamos para dirigir nuestro negocio operativo ascendió a 4.4 miles de millones de euros, un aumento interanual del 15,4%. Ganancias por acción pre (EPS pre) aumentó en un 9% a 5.56 euros.

El precio de las acciones de Merck aumentó un 17%.

a. Healthcare

En 2019, Healthcare generó el 42% de las ventas del Grupo y el 40% de los beneficios antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización (EBITDA por sus siglas en inglés), excluyendo Corporativo y Otros. Europa y Norteamérica generaron el 55% de las ventas netas de Healthcare en 2019. En los últimos años, hemos ampliado constantemente nuestra presencia en mercados en crecimiento. En 2019, Asia-Pacífico y América Latina representaron el 38% de las ventas.

Nuestra línea de investigación y desarrollo nos posiciona con un claro enfoque en convertirnos en un innovador especializado global en oncología, inmunooncología e inmunología, incluyendo esclerosis múltiple (EM).

Biopharma es el mayor de nuestros negocios de atención médica y opera en cuatro franquicias: oncología, neurología e inmunología, fertilidad y medicina general y endocrinología.

b. Life Science

Life Science generó el 42% de las ventas del Grupo, así como el 44% del EBITDA pre (excluyendo Corporativo y Otros). Según lo determinado por las ventas, el sector empresarial de Life Science ha logrado un ranking entre los tres primeros en la industria global de ciencias de la vida.

c. Performance Materials

Performance Materials representó el 16% de las ventas del Grupo en 2019 y su participación en el EBITDA pre (excluyendo Corporativo y Otros) fue del 16%. El margen previo EBITDA fue del 31.2% de las ventas netas.

Con la adquisición de Versum Materials e Intermolecular, Semiconductor Solutions es ahora la unidad de negocios más grande dentro de Performance Materials. Consiste en dos unidades dedicadas: Materiales de semiconductores y Sistemas y servicios de entrega.

4. Resultados locales

En el año 2019 los ingresos operacionales de la Compañía tuvieron una disminución del 1,2%, alcanzando la cifra de 27,48 millones de dólares, debido a la regularización de días de inventario (DSI) con los principales distribuidores.

Los resultados netos obtenidos de los acuerdos de venta, distribución, comercialización y administración de inventarios y los costos asociados con Procter&Gamble han sido reportados como Otros ingresos por 281 mil dólares.

El margen bruto disminuyó del 37,6% en 2018 al 35,6% en 2019. Es importante mencionar que la División Life Science no registra ventas locales en 2019 por su modelo de negocio.

Los gastos de administración y ventas de la Compañía tuvieron una leve disminución de 0,01% en relación con el año 2018, pasando de 10,3 millones de dólares en 2018 a 10,2 millones de dólares en 2019. Los incrementos más representativos corresponden gastos de personal (>3,77%) generados principalmente por el pago de indemnizaciones como resultado de la reestructuración, Servicios de terceros (>29,3%) debido a la transferencia de actividades hacia los Centros de Servicios compartidos ubicados en Uruguay y Filipinas. De otra parte, se redujeron varios rubros como gastos de viaje (<14,7%), publicidad y promoción (<9,74%) y transporte y logística (<30,96%).

El año 2019 cerró con una pérdida operacional de 407,1 miles de dólares, evidenciando los altos márgenes de rentabilidad que el negocio de consumo representaba en los

resultados finales de la compañía, mientras que en 2018 se obtuvo una Utilidad Operacional de 160,5 miles de dólares .

A continuación, se muestra el Estado de Resultados,

Merck C. A.				
(Una subsidiaria de Merck KGaA)				
Estado de Resultados y Otros Resultados Integrales				
Año que terminó el 31 de diciembre de 2019, con cifras comparativas de 2018				
(En Dólares de los Estados Unidos de América - US\$)				
	Nota		2019	2018
Operaciones continuas				
Ingresos ordinarios	22	US\$	27.483.323	27.815.849
Costo de ventas	18		(17.694.536)	(17.348.416)
Ganancia bruta			9.788.787	10.467.433
Gastos de venta	19		(8.454.977)	(7.188.231)
Gastos de administración	19		(2.130.731)	(3.118.660)
Otros Ingresos	23		389.808	-
Resultado de actividades de operación			(10.195.901)	(10.306.891)
			(407.114)	160.542
Ingresos financieros	24		37.213	52
Costos financieros	24		(56.199)	(104.906)
(Pérdida) Ganancia antes de impuesto a la renta			(426.100)	55.688
Impuesto a la renta	14 (a)		156.299	92.043
Pérdida neta en operaciones continuas			(582.399)	(36.355)

En el balance general, los activos totales tuvieron una leve reducción del 0,03%, (10 mil dólares), una baja considerable en Efectivo y equivalentes del 54,3% (en 2018, 4,3 millones de dólares, en 2019 2 millones de dólares) debido principalmente a la distribución de dividendos de 1,5 millones de dólares, aumento de Deudores comerciales y otra cuentas por cobrar del 24,29% (2018: 17,9 millones de dólares; 2019: 22,2 millones de dólares) debido al incremento en las cuentas por cobrar a relacionadas por 2,7 millones de dólares, crédito tributario por ISD e Impuesto a la renta por 2,2 millones de dólares y 4,5 millones de dólares en otras cuentas por cobrar de la línea Consumer Health Care. Los deudores comerciales disminuyeron 4 millones de dólares. Los inventarios se redujeron en un 34,7% pasando de 6,5 millones de dólares en 2018 a 4,3 millones de dólares en 2019 debido a una mejor rotación de inventarios.

En el pasivo total, la compañía presentó un incremento del 27%, 8,6 millones de dólares en 2019, mientras que en 2018 fue de 6,7 millones de dólares, principalmente por el incremento de deudas con compañías locales, importación de productos del negocio de P&G y varias provisiones.

El patrimonio de los accionistas presentó un decrecimiento del 7,8%, debido al pago de Dividendos por 1,5 millones de dólares y como resultado neto de la pérdida del ejercicio de 582,4 miles de dólares.

A continuación, se presenta el Balance General:

Merck C. A. (Una subsidiaria de Merck KGaA)								
Estado de Situación Financiera								
31 de diciembre de 2019, con cifras comparativas al 31 de diciembre de 2018								
(En Dólares de los Estados Unidos de América - US\$)								
Activos	Nota	2019	2018	Pasivos y Patrimonio de los Accionistas	Nota	2019	2018	
Activos corrientes:				Pasivos corrientes:				
Efectivo y equivalentes de efectivo	7	US\$ 1.984.226	4.345.984	Acreedores comerciales y otras cuentas por pagar	12	US\$ 5.017.375	2.958.072	
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar	8	22.237.835	17.891.915	Pasivos de contratos	13	1.382.186	1.086.619	
Inventario	9	<u>4.254.375</u>	<u>6.512.709</u>	Impuesto a la renta por pagar y otros	14 (c)	310.105	301.285	
Total activos corrientes		28.476.436	28.750.608	Beneficios a los empleados	15	740.678	921.677	
Activos no corrientes:				Provisiones	16	<u>446.574</u>	<u>681.970</u>	
Otras cuentas por cobrar	8	312.118	178.039	Total pasivos corrientes		7.896.918	5.949.623	
Propiedad, equipo y mobiliario	10	1.362.621	1.264.644	Pasivos no corrientes - beneficio a los empleados	15	<u>666.847</u>	<u>793.918</u>	
Intangibles	11	93.132	90.866	Total pasivos no corrientes		<u>666.847</u>	<u>793.918</u>	
Impuesto diferido	14 (d)	<u>103.616</u>	<u>73.456</u>	Total pasivos		<u>8.563.765</u>	<u>6.743.541</u>	
Total activos no corrientes		<u>1.871.487</u>	<u>1.607.004</u>	Patrimonio de los accionistas:	17			
Total activos		<u>US\$ 30.347.923</u>	<u>30.357.613</u>	Capital social		2.398.707	2.398.707	
				Reserva legal		1.440.270	1.440.270	
				Otros resultados integrales		664.794	412.310	
				Resultados acumulados		<u>17.280.386</u>	<u>19.362.785</u>	
				Total patrimonio de los accionistas		<u>21.784.157</u>	<u>23.614.072</u>	
				Total pasivos y patrimonio de los accionistas		<u>US\$ 30.347.922</u>	<u>30.357.613</u>	

5. Evolución de los negocios en Ecuador

a. CMC&GM

La franquicia de CMC&GM alcanzó un nivel de ventas de 19.8 millones de dólares, logrando un cumplimiento 89% del presupuesto del 2019.

Continuando con el crecimiento sostenible dentro del mercado ecuatoriano el contrato vigente con nuestro cliente Difare se mantuvo y se logran acuerdos comerciales con el grupo GPF y Farmaenlace, consolidando un crecimiento sostenible y convirtiéndonos en socios estratégicos para estos clientes. Continuar con la adjudicación de Levotiroxina para venta en el mercado institucional fue otro de los factores importantes para haber conseguido los resultados en el año 2019 logrando un cumplimiento del 320% del presupuesto.

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 ha permitido dar visibilidad a una mejor planificación, más estructurada y de mejor calidad.

Para el año 2020, nuestro enfoque comercial es trabajar en una reestructura de los acuerdos comerciales que estén enfocados a la demanda en donde se puedan separar los negocios de nuestros clientes en retail y distribución dando un mayor control en los descuentos financieros y así seguir con el crecimiento de nuestras franquicias generando mayor rentabilidad en ellas, adicional trabajar en el lanzamiento de extensiones de línea que nos permitan mejorar nuestra posición en el mercado. Los días de inventarios tanto en almacén como en el punto de venta es otra prioridad para poder mantener un crecimiento constante y sólido mejorando el flujo de caja.

Otra prioridad fundamental para este año es la cobranza a nuestros clientes teniendo como objetivo un DSO de 73 días.

b. Oncología

La franquicia cerró con 1.2 millones de dólares, lo que representó un decrecimiento de 20% vs el 2018, mientras que frente al presupuesto se alcanzó un 83% de cumplimiento, 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 hasta el tercer trimestre de 2019.

La introducción de Erbitux en el cuadro nacional de medicamentos básicos en el cuarto trimestre del 2019 en todas sus indicaciones fue el principal logro para esta franquicia donde se espera capitalizar esta oportunidad durante el 2020 y en el 2021 se proyecta su mayor potencial en la venta.

c. Fertilidad

La franquicia de Fertilidad alcanzó 1.6 millones de dólares, llegando a un cumplimiento del 84% del presupuesto. La franquicia tuvo un decrecimiento frente al año anterior de 9% debido la recesión económica que vivió el país durante el año.

Para el año 2020, se espera que el lanzamiento de Pergoveris PEN ayude a capitalizar nuevas oportunidades en los centros de fertilidad y continuar con un crecimiento en el mercado.

d. Endocrinología

En el 2019 se alcanzó una venta de 2.8 millones de dólares, un 125% del presupuesto, presentando un 20% de crecimiento frente al año anterior. Este crecimiento viene dado principalmente, por en el ingreso de la indicación de 6mg en la parte institucional, mientras que en el canal privado el incremento de pacientes y rotación fue el principal motivo para alcanzar estos buenos resultados.

e. Neurología

La franquicia de Neurología alcanzó ventas por 1.8 millones de dólares, lo que representa un 107% del presupuesto, con un crecimiento 9.7% sobre el año anterior.

Este crecimiento viene dado por la generación de nuevos pacientes, adicionalmente del trabajo 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, asociado al conocimiento más profundo de las necesidades de los clientes es lo que ha hecho que se logren los resultados en el 2019. Para el 2020 el reto sigue siendo el mantener el crecimiento de manera sostenida, consolidando las relaciones con los principales stakeholders del negocio.

El lanzamiento de Mavenclad en el tercer trimestre del 2019 muestra el compromiso de Merck dentro del mercado ante esta enfermedad como es la esclerosis múltiple obteniendo su primer paciente en el mes de octubre logrando una venta no considerada en el plan.

En 2020, se espera seguir capitalizando nuevos pacientes en Mavenclad considerada como una alternativa eficaz e innovadora dentro del mercado.

f. [Life Science](#)

2019 fue el año de consolidación para la División Life Science, negocio laboratorio en el Ecuador. Después de la fuerte reestructuración del año 2017 y la afectación en 2018, la mayoría de los objetivos planteados fueron logrados. El mas importante, el crecimiento de las Divisiones Research & Applied.

Todas las ventas realizadas son directas entre los distribuidores que importan directamente de las casas matrices ubicadas principalmente en Alemania y Estados Unidos en sus diferentes plantas de Millipore-Sigma. La gestión local directa de Merck es gerencial, brindando soporte técnico y logístico, asegurando la relación comercial con las casas matrices, implementando la estrategia comercial y de mercadeo. No se registran ventas por medio de Merck CA en Ecuador para esta división.

El negocio de laboratorio en 2019 desde el punto de vista del Recurso humano mantuvo la estructura definida en abril del 2019 y contó con el apoyo de una persona de dedicación exclusiva en Ecuador ubicada en Guayaquil , un gerente con responsabilidad compartida para los países de la subregión Eagle-Tier 3 países del Cono Sur (Ecuador, Venezuela, Uruguay, Paraguay y Bolivia) y un Especialista de Producto con responsabilidad compartida en su línea de productos para todo Eagle-Tier 3 (países cono sur, Centroamérica excepto Guatemala e Islas del Caribe).

g. [Process Solutions](#)

Esta División constituida por productos para la producción farmacéutica y Biofarmacéutica está liderada por la directora de Process Solutions para VecoCentro, ubicada en Guatemala. En Ecuador se cuenta con un Account Manager con responsabilidad en Colombia, Ecuador y Venezuela.

La división de Process Solutions no se ha recuperado del cambio del modelo de negocio de ventas directas a ventas totalmente indirectas a través de distribuidores. Principalmente al tratarse de materias primas y sistemas para la producción, la sensibilidad de precios y el requerimiento de los clientes para stock local hacen que la dinámica de recuperación sea lenta. La mayoría de los clientes son empresas farmacéuticas locales que utilizan materias primas de Química clásica y poca presencia de empresas con consumos de productos para la biotecnología donde la sensibilidad de precios es menor. Adicionalmente importante disrupción (fuera de stock de productos por problemas de producción) en Merck KGaA afectó entregas en clientes importantes como James Brown.

Ventas totales Life Science en el Ecuador a través de distribuidores: 2.7 millones de Euros con un 6% de crecimiento con respecto al año anterior dirigido por el crecimiento del Sector laboratorio.

h. Infraestructura tecnológica

Durante el año 2019, 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.

El reto más importante durante este año fue implementar estos proyectos 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, Notas de Crédito, Devoluciones y Descuentos.
3. Migración, desarrollo y mantenimiento de la plataforma de QlikView hacia QlikSense para las áreas de SFE, BI, Cartera y Controlling.
4. Provisión de un nuevo servidor en la plataforma regional de Boston para la migración de la plataforma de QlikSense.
5. Actualización, depuración de roles y entrenamiento a la comunidad de Key Users de SAP en las tareas de LHV y la plataforma HPALM.
6. Entrenamiento a agencia externa para la administración y diseño de artes de la plataforma de E-mail Marketing, Marketing Cloud.
7. Desarrollo dentro de las estrategias digitales de la App Calculadora de dosis de Erbitux para las tiendas de Apple Store y Google Play.
8. Desarrollo dentro de las estrategias digitales del repositorio digital MerckDigitalEC, para complementar el uso de la plataforma de Marketing Cloud.

9. Reemplazo de equipos y dispositivos electrónicos de acuerdo con el cumplimiento del ciclo de vida.
10. Reemplazo de equipos de Data Center, Bob Server.
11. Implementación de la nueva topología de red corporativa SDWan, incluida la ampliación del ancho de banda.
12. Implementación del Proyecto Wireless Enhancement, donde se instalaron nuevos access points y una controladora para la mejora y ampliación de la cobertura del servicio.
13. Implementación de herramienta de Order Processing para nuestros clientes con la finalidad de automatizar la toma de pedidos.
14. Renegociación del Contrato del Servicio de Telefonía Celular y reemplazo de celulares del personal de la organización.

6. Proyecciones 2020

a. Proyección sector farmacéutico

Para el 2020, se espera que el mercado farmacéutico crezca entre 2% a 3%. De igual forma la estimación es que el crecimiento venga de volumen y de nuevas presentaciones. Como Merck esperamos alcanzar una cifra de ventas de 31.7 millones de dólares lo que representa un crecimiento del 17% comparado con 2019.

b. Resultados locales esperados

- Biopharma 2020

Los pilares de crecimiento para el 2020 serán:

1. Erbitux, por su aprobación en cáncer de colon dentro del formulario nacional de medicamentos contribuirá con cerca de 1 millón de dólares adicionales versus el 2019.
2. Mavenclad (cladribine), introducida al mercado ecuatoriano en el último trimestre del 2019 esperamos lograr acceso por medio de aprobación del Anexo 1 hasta mediados de año, lo que nos permitiría llegar a por lo menos 5 pacientes que generaría una contribución cercana a los 200 mil dólares.
3. Fertilidad esperamos un crecimiento de 7% comparado con el 2019.

4. Endocrinología esperamos continuar generando pacientes tanto en el segmento privado como público y así lograr un crecimiento del 10%.
5. Rebif, esperamos mantener los mismos niveles de ventas logrados en 2019 a pesar de la amenaza que representa la inclusión y participación de nuevas moléculas para el tratamiento de la esclerosis múltiple.
6. Para CMC&GM, una vez normalizado el nivel de inventarios en el canal, con la mejora del índice de ventas brutas a netas por la disminución de condiciones comerciales y la aceleración de la demanda, esperamos generar un crecimiento cercano al 15%.

- **Life Science**

En el año 2020 la estrategia de Life Science Sector laboratorio (Research & Applied) se mantendrá similar al año 2019 en relación con el modelo de negocio, esto es venta directa a través de distribuidores. La estructura de LATAM a partir de 2020 ha creado tres áreas con el objetivo de dar servicio a toda Latinoamérica:

- Marketing Comercial con sede en México que agrupa a los Especialistas de Producto de todo LATAM incluyendo el Especialista de Producto de Ecuador.
- Digital Sales con sede Brasil que tendrá un especialista de ventas encargado para países del sur incluyendo Ecuador.
- A nivel de la estructura comercial en Ecuador, en el mes de febrero se ha disminuido una posición en Guayaquil quedando en Ecuador un Gerente de Ventas con corresponsabilidad en países del Sur: Ecuador, Venezuela, Uruguay, Paraguay y Bolivia. Un Especialista de Producto con foco en Química Analítica con responsabilidad compartida Ecuador, Venezuela, Uruguay, Paraguay, Bolivia, Centro América excepto Guatemala e Islas del Caribe. Adicionalmente el Especialista de Producto con Foco en Biotecnología sede Guatemala dará soporte de sus líneas en Ecuador.

Objetivos estratégicos 2020 para el Sector Laboratorio (Research & Applied)

- Acelerar el crecimiento del portafolio en el canal de distribución. En caso de Ecuador 14.8%
- Comenzar el desarrollo del sector de minería.
- Proyecto para acelerar crecimiento del portafolio de BioCiencias.
- Mejorar el servicio a distribuidores especialmente en el área de BioCiencias a través de mejora en el negocio de Sigma USA.

Con relación a Life Science, sector Procesos (Process Solutions PS), no se prevé ningún cambio en la estructura comercial. En relación con la estrategia de Marketing, Process Solutions ha establecido para VecoGen lo siguiente:

- Foco en productos genéricos.
- Soporte regulatorio en materias primas.
- Crecimiento en ventas, servicios de validación y filtros estériles.
- Capacitaciones remotas a clientes estratégicos con los especialistas de PS.
- Desarrollo de personas a través de Capacitaciones internas al equipo con entrenamiento de Ventas (Americas Summit Boston 2020) y Spring Semester Training (Brasil 2020)

c. Infraestructura tecnológica 2020

Los principales proyectos serán:

1. Implementación de la tercera fase del proyecto Connect 15, comunicación VOZ IP, nuevo estándar AVAYA.
2. Desarrollo y continuidad para las estrategias digitales de CMC & GM, Oncología, Neurología y Fertilidad.
3. Reemplazo de equipos y dispositivos electrónicos (Laptops y iPads) de acuerdo con el cumplimiento del ciclo de vida.
4. Apoyo tecnológico en la migración del Call Center Regional del PSP hacia Argentina.
5. Desarrollo e implementación de un repositorio digital de gestión documental local, para diferentes áreas de la compañía.
6. Encaminar a la organización local, a ser una empresa ambientalmente responsable sin manejo de papel.
7. Retomar el proyecto de GeoGestión.
8. Retomar el proyecto de RFID para manejo de inventarios.

7. Responsabilidad integral

En concordancia a los valores empresariales que aplicamos en Merck, nos vemos siempre 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, con altos estándares en términos de seguridad, calidad y compatibilidad medioambiental.

Empleados: vivimos una cultura de respeto mutuo y queremos fortalecer el ambiente laboral aplicando estrategias que faciliten y mejoren la manera de trabajar a nuestros colaboradores. En el 2019 trabajamos en mejorar aún más el desempeño de nuestros colaboradores, incentivar a la curiosidad y promover la diversidad de género en nuestro equipo de trabajo.

Medio Ambiente: respetamos y apoyamos toda regulación que cuide el medio ambiente y durante el 2019, concientizamos a nuestro equipo a usar mayor tecnología, a reciclar adecuadamente el plástico, papel y cartón; aplicamos mejores estrategias para ahorrar energía y buscamos actividades para conservar el medio ambiente.

Sociedad: durante el 2019 la compañía gestionó la donación de aguinaldo navideño a las personas más necesitadas a través de la Fundación Raíz, contribuyendo a llevar una sonrisa a familias de escasos recursos. Esta donación se gestionó con la recaudación de la venta de equipos tecnológicos a los colaboradores de la compañía.

8. Eventos subsecuentes

Con posterioridad al 31 de diciembre de 2019 y como respuesta a la pandemia mundial de la propagación del coronavirus o COVID-19, el Gobierno de Ecuador ordenó ciertas medidas que incluyen la restricción de la movilidad de las personas, suspensión de varias actividades laborales, entre otras, sumado a la caída del precio del petróleo, las cuales tendrán consecuencias en la actividad económica del país y la Compañía y por lo tanto podrían afectar la situación financiera, el desempeño financiero y los flujos de efectivo en el futuro. A la fecha de la emisión de los estados financieros, no es posible determinar, ni cuantificar el efecto de la situación presentada; sin embargo, la Compañía no anticipa impactos que generen riesgos a la continuidad de los negocios hasta la fecha de emisión de este informe.

Atentamente,



Luis Fernando Muñoz Araujo
Representante Legal
Merck C.A.