

Sika Ecuatoriana S.A.



INFORME DEL GERENTE GENERAL A LA ASAMBLEA ORDINARIA DE ACCIONISTAS, EN REUNIÓN DEL DÍA 29 DE FEBRERO DE 2012

En calidad de Gerente General de Sika Ecuatoriana S.A., me permito rendir informe de la gestión desarrollada durante el ejercicio fiscal correspondiente al año 2011.

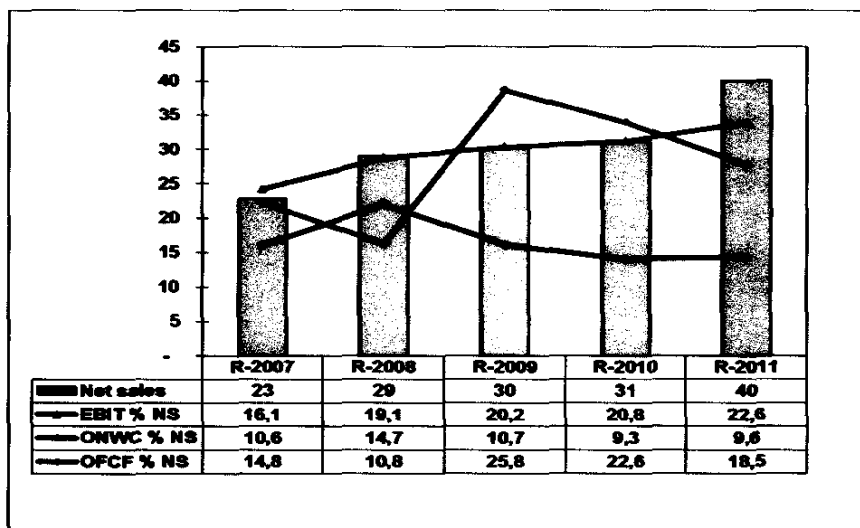
Un año con resultados favorables de crecimiento económico, el PIB creció un 6.5%, en gran parte, gracias al alto precio del petróleo y la utilización de dichos recursos en la inversión pública. La estrategia del Gobierno de financiar la vivienda e invertir en la infraestructura vial del país, generó un crecimiento del PIB del sector de la construcción del 14%. Excelente oportunidad para Sika.

El sector industrial en cambio estuvo frenado por la percepción de inseguridad en las inversiones, que hacen ver la administración de las leyes, las continuas reformas laborales y de impuestos.

Sika Ecuatoriana creció un 28,43%, logró un volumen de ventas de **US\$40. millones** con un EBIT del 22,6%. Ganamos participación de mercado!

Adicional se superaron todas las metas, reducción de gastos de personal, gastos de operación, inventarios y cartera.

2 Key Figures 2007 -2011 [Mio US\$]



Corporate Targets

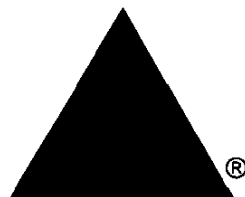
Net sales Growth/Year	> 10 %
EBIT	10-12 % NS
NWC	< 16 % NS
OFCF	12-13 % NS

Sika Ecuatoriana S.A. / Km. 3 1/2 vía Durán - Tambo / Guayaquil - Ecuador / www.sika.com.ec
PBX: (593-4) 2812700 Fax: (593-4) 2801229 Casilla 10093

Regional Quito.- Panamericana Norte km. 7 1/2 Bartolomé Sánchez N72-292 y Basantes
Telefax (593-2) 2800419 - 2800420

Regional Cuenca.- Av. de las Américas entre 1ra. de Mayo y Luis Maza (Telefax 0956354)

Página 1 de 12
25 desarrollando
tecnología
en Ecuador



Sika Ecuatoriana S.A.

Buenos resultados con un buen Equipo, muy profesional en un segmento de mercado con varias oportunidades, pero con muchas amenazas, clientes que no ofrecen garantía de crédito y exigen bajos precios y largo crédito y una competencia complaciente.

Principales logros

1. Crecimiento en ventas, (expresado en 000 LC):

	2010				2011				% 2011 / 2010			
	Ton.	Net Sales	C2	EBIT	Ton.	Net Sales	C2	EBIT	Ton.	Net Sales	C2	EBIT
	4	4,45	47%	18%	5	6,25	47%	21%	136%	41%	0,1%	15%

2. Crecimiento en ventas con el Grupo Holcim, (expresado en 000 LC):

Participación en Proyectos Viales con Plantas Móviles de Holcim: Proyecto Vilcabamba, Catamayo.

	2010		2011		% 2011 / 2010	
	Ton.	Net Sales	Ton.	Net Sales	Ton.	Net Sales
Holcim Ecuatoriana S.A.	1.580	\$ 1.421	2.204	\$ 2.007	140%	141%
Grupos Industriales	1.580	\$ 1.421	2.204	\$ 2.007	140%	141%
Grupos	2.478	\$ 2.606	3.454	\$ 4.051	139%	155%

Corporate Key Account Strategy Plan 2012 - 2013

KEY ACCOUNT	Holcim	COUNTRY:	Ecuador	ALL FIGURES IN CHF x 1000																																					
PART 1: PRESENT STATUS (2011)	Name			Date																																					
25.01.2012																																									
6. CHARTERED RIGOROUS & EFFICIENT EVALUATION OF RISKS																																									
<table border="1"> <tr> <td> <table border="1"> <tr> <td>800.000</td> <td>7</td> <td>7</td> </tr> <tr> <td>3.500.000</td> <td>2</td> <td></td> </tr> <tr> <td>200.000</td> <td>6</td> <td>5</td> </tr> </table> </td> <td> <table border="1"> <tr> <td>2.059</td> <td>1.342</td> </tr> <tr> <td>2.678</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>391</td> <td>345</td> </tr> <tr> <td>27</td> <td></td> </tr> <tr> <td>5.127</td> <td>2.034</td> </tr> </table> </td> <td> <table border="1"> <tr> <td>Sika</td> <td>65</td> <td>Basf</td> <td>35</td> <td></td> </tr> <tr> <td>No</td> <td>No</td> <td></td> <td></td> <td>Searching new admixtures with new raw materials</td> </tr> <tr> <td>Sika</td> <td>88</td> <td>Euco</td> <td>12</td> <td>development new admixtures</td> </tr> </table> </td> </tr> </table>					<table border="1"> <tr> <td>800.000</td> <td>7</td> <td>7</td> </tr> <tr> <td>3.500.000</td> <td>2</td> <td></td> </tr> <tr> <td>200.000</td> <td>6</td> <td>5</td> </tr> </table>	800.000	7	7	3.500.000	2		200.000	6	5	<table border="1"> <tr> <td>2.059</td> <td>1.342</td> </tr> <tr> <td>2.678</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>391</td> <td>345</td> </tr> <tr> <td>27</td> <td></td> </tr> <tr> <td>5.127</td> <td>2.034</td> </tr> </table>	2.059	1.342	2.678	0	391	345	27		5.127	2.034	<table border="1"> <tr> <td>Sika</td> <td>65</td> <td>Basf</td> <td>35</td> <td></td> </tr> <tr> <td>No</td> <td>No</td> <td></td> <td></td> <td>Searching new admixtures with new raw materials</td> </tr> <tr> <td>Sika</td> <td>88</td> <td>Euco</td> <td>12</td> <td>development new admixtures</td> </tr> </table>	Sika	65	Basf	35		No	No			Searching new admixtures with new raw materials	Sika	88	Euco	12	development new admixtures
<table border="1"> <tr> <td>800.000</td> <td>7</td> <td>7</td> </tr> <tr> <td>3.500.000</td> <td>2</td> <td></td> </tr> <tr> <td>200.000</td> <td>6</td> <td>5</td> </tr> </table>	800.000	7	7	3.500.000	2		200.000	6	5	<table border="1"> <tr> <td>2.059</td> <td>1.342</td> </tr> <tr> <td>2.678</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>391</td> <td>345</td> </tr> <tr> <td>27</td> <td></td> </tr> <tr> <td>5.127</td> <td>2.034</td> </tr> </table>	2.059	1.342	2.678	0	391	345	27		5.127	2.034	<table border="1"> <tr> <td>Sika</td> <td>65</td> <td>Basf</td> <td>35</td> <td></td> </tr> <tr> <td>No</td> <td>No</td> <td></td> <td></td> <td>Searching new admixtures with new raw materials</td> </tr> <tr> <td>Sika</td> <td>88</td> <td>Euco</td> <td>12</td> <td>development new admixtures</td> </tr> </table>	Sika	65	Basf	35		No	No			Searching new admixtures with new raw materials	Sika	88	Euco	12	development new admixtures					
800.000	7	7																																							
3.500.000	2																																								
200.000	6	5																																							
2.059	1.342																																								
2.678	0																																								
391	345																																								
27																																									
5.127	2.034																																								
Sika	65	Basf	35																																						
No	No			Searching new admixtures with new raw materials																																					
Sika	88	Euco	12	development new admixtures																																					
4. COMMENTS																																									
We have a new contract for three years, started february 2011.																																									
We maintain good relationship with plant chiefs, it's necessary to find the approach with CTH to specify new admixtures for new projects, then we find the approach with Operation Manager.																																									



Sika Ecuatoriana S.A.

3. Multipropósito Baba

Participación 100% como proveedor de productos químicos, con la Constructora OAS

CLIENTE	PRODUCTO	NET. SALES 2011
CONSTRUTORA OAS LTDA.	106147 - Sikament N-100 1 Kg	\$ 596.243
	152115 - SikaRetarder 1 Kg	\$ 149.906
	106561 - SikaTop Armatec 108 3.5 Kg	\$ 27.242
	427187 - Sikadur 32 Primer N 2.5 Kg	\$ 17.694
	106628 - Antisol Blanco INF. 200 Kg	\$ 13.644
	Subtotal (incluido)	\$ 804.730
	Código de Producto(All)	\$ 846.439



4. Mining and Exploration: Fruta del Norte. El Proyecto aurífero subterráneo del Ecuador

Sika es el único proveedor local para este nuevo mercado.

Año 2011: K USD 65

Año 2010: K USD 0

Con las Constructoras: Redpath del Ecuador y Aurelian Ecuador S.A.

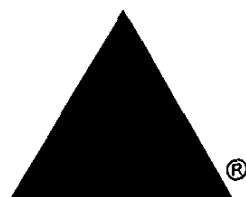
Fruta del Norte

Inicio de exploración: 2001.

Descubrimiento FDN: 2006.

Etapas actual: Exploración avanzada.

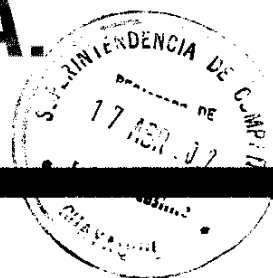
Inversión a 2010: US\$100 millones.



Sika Ecuatoriana S.A. / Km. 3 1/2 vía Durán - Tambo / Guayaquil - Ecuador / www.sika.com.ec
 PBX: (593-4) 2812700 Fax: (593-4) 2801229 Casilla 10093
 Regional Quito.- Panamericana Norte km. 7 1/2 Bartolomé Sánchez N72-292 y Basantes
 Telefax (593-2) 2800419 - 2800420
 Regional Cuenca.- Av. de las Américas entre 1ra. de Mayo y Luis Maza (Telefax 0853254)

Página 3 de 12
25 desarrollando
 tecnología
 en Ecuador

Sika Ecuatoriana S.A.



Ventas por Campo de Aplicación:

VENTA POR CAMPO DE APLICACIÓN	2010	2011	EN CUMPLIDO
Roofing	\$ 467.098	\$ 535.032	14%
Flooring	\$ 665.966	\$ 1.026.291	54%

Principales Proyectos Roofing:

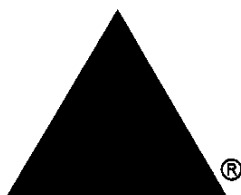
PROYECTO	METROS	PRODUCTO	DÓLARES
Puerto de Guayaquil	18.000 m2.	Sikalastic Ec.	\$ 38.000
Hospital IESS (Guayaquil)	18.000 m2.	Sarnafil F 610-12	\$ 35.000
Hospital MSP (Cuenca)	12.500 m2.	Sikaplan 12 G Sarnafil S 327-15	\$ 110.000
Aeropuerto de Guayaquil	3.600 m2.	Sikaplan 12 G Sarnafil S 327-15	\$ 7.000
Terminal Terrestre (Loja)	2.000 m2.	Sarnafil S 327-15	\$ 5.000
Hospital IESS (La Troncal)	3.700 m2.	Sikaplan 12 G	\$ 30.000

Principales Proyectos Flooring:

PROYECTO	METROS	PRODUCTO	DÓLARES
Hospital IESS (Cuenca)	1000 m2.	Sikafloor 261 Sikaguard 62	\$ 8.000
Cisterna Hospital IESS (Cuenca)	900 m2.	Sikaguard 62	\$ 8.000
Plásticos del Litoral Guayaquil	1000 m2.	Sikafloor 261	\$ 5.000
Teatro Sánchez Aguilar (Guayaquil)	1000 m2.	SKF 261 SKF 2430	\$ 8.000
Mavesa (Guayaquil)	7000 m2.	Sikafloor 263	\$ 96.000
Cervecería Nacional (Guayaquil)	4000 m2.	Sikafloor 263	\$ 48.000
Vallejo Araujo Gye, Uio, Cue.	10000 m2.	Sikafloor 93	\$ 40.000

Principales logros

1. Haber superado el forecast del 2011 en un 14 % en dólares. Con este resultado crecimos el 29 % en dólares. Terminamos con un 43% de M.S., ganamos 4 puntos en participación con respecto al 2010.



Sika Ecuatoriana S.A. / Km. 3 1/2 vía Durán - Tambo / Guayaquil - Ecuador / www.sika.com.ec
 PBX: (593-4) 2812700 Fax: (593-4) 2801229 Casilla 10093
 Regional Quito.- Panamericana Norte km. 7 1/2 Bartolomé Sánchez N72-292 y Basantes
 Telefax (593-2) 2800419 - 2800420
 Regional Cuenca.- Av. de las Américas entre 1ra. de Mayo y Luis Miroslav / Telefax: 2856754

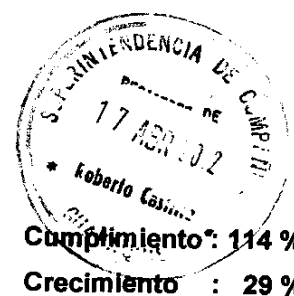
Página 4 de 12
25 años desarrollando tecnología en Ecuador

Sika Ecuatoriana S.A.

Resultado US\$ dólares

Venta 2011: 29'031.998 Forecast 2011: 25'500,000

Venta 2011: 29'031.998 Venta 2010: 22'463.475



- Haber ascendido en el Ranking Mundial de Distribución en Net Sales, pasando del puesto # 11 al puesto # 09.

Con esto llegamos al Top 10 de las compañías más grandes en Distribución, superando en ventas a países como México, Argentina y Chile.

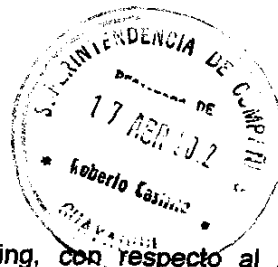
In 000' CHF					
Company	Ranking		Net Sales		% Growth Net Sales
	Net Sales	C2 abs*	2010 Jan-Dec	2011 Jan-Dec	
FR France	1	1	120'736	131'700	9.1%
Spain	2	2	78'256	88'938	-13.0%
Colombia	3	3	47'811	55'051	18.0%
Brazil	4	4	49'026	53'870	8.9%
DE Deutschland**	5	5	33'724	42'088	54.5%
Japan	6	7	30'128	35'382	17.4%
Turkey	7	10	26'870	33'770	25.7%
UK/A	8	16	22'479	32'346	43.9%
Australia	10	7	26'089	31'806	29.3%
					20.0%
					14.9%
					35.1%

- Haber crecido en el Campo de Aplicación Roofing el 46% en dólares, respecto al año 2010 (KUS\$ 1,650 vs. KUS\$ 1,127). Respecto a LAM crecimos el 48% en dólares respecto al 2010 (KSU\$ 1,641 vs. KSU\$ 1,111).

	2010 Ventas US\$	2011 Ventas US\$	Crecimiento %
SikaFill	970.297,81	1.468.762,28	51%
SikaFill Fibra	124.807,02	151.101,54	21%
SikaLastic	16.235,15	20.912,43	29%
Sarnafil	4.518,88	5.110,75	13%
Sikaplan	11.935,12	4.161,24	-65%
Total Roofing	1.128.793,98	1.650.048,24	46%
Total LAM	1.003.339,98	1.640.778,28	48%



Sika Ecuatoriana S.A.



4. Haber incrementado 27% en dólares en Sealing & Bonding, con respecto al 2010, representando el 92% de la venta en Construcción. Crecimiento soportado con campañas como Motorízate con Sika, para consumidores finales y distribuidores especializados.

	2010 Ventas US\$	2011 Ventas US\$	Crecimiento %
Siliconas	631.390,56	749.525,94	19%
PU	376.607,92	543.319,83	44%
SikaBoom	262.393,71	351.743,36	34%
AT	67.387,62	113.501,74	68%
Otros	407.461,90	455.043,30	12%
TOTAL	1.746.241,72	2.213.134,17	27%



ROLL UP



1. Esta pequeña Unidad de Negocios creció un 23%, llegando a un volumen de ventas de US\$ 2.153.630.
2. Durante todo el año tuvo problemas de inventarios por mora de los despachos de Sika Corporation, oportunidades que bien aprovecharon la competencia.
3. Es un mercado muy competitivo con productos importados por comerciantes locales y vendidos a muy bajos precios.
4. Los principales jugadores son: ABRO, EFTEC, DOW y KOMMERLING.



Sika Ecuatoriana S.A.

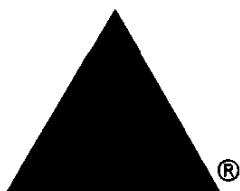
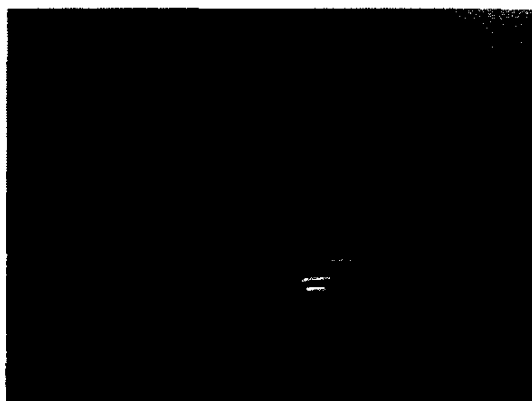
Producción anual (ton) por segmento de fábrica:

Segmento Fábrica	Tono - Inicio - Diciembre		Variación
	2010	2011	
ADMIXTURES	9.530,18	11.432,83	20,0%
MORTARS	35.070,96	40.002,75	14,1%
ALL OTHERS	852,78	1.137,82	33,4%
OUTSOURCING	11.221,05	11.784,78	5,0%
TOTAL	56.674,98	64.358,18	13,6%

Principales logros

1. Mantener el inventario en 57 días.
2. Reducir en 0.5% Opex.
3. Optimizar el inventario colesterol con una participación menor al 10%, se logró llevarla a un 3%.
4. Incremento de un 25% de capacidad de almacenamiento con la adquisición de 15 silos metálicos de 25 TN., mejoramos seguridad en el almacenamiento y cumplimos con en la norma ambiental ISO 14001 en lo que corresponde a control y prevención de derrames.

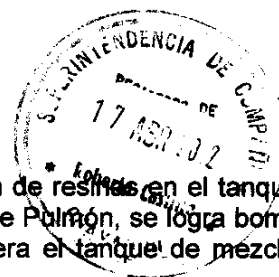
-  Capacidad de 375 TN
-  Nivel de Seguridad
-  Sedimentación



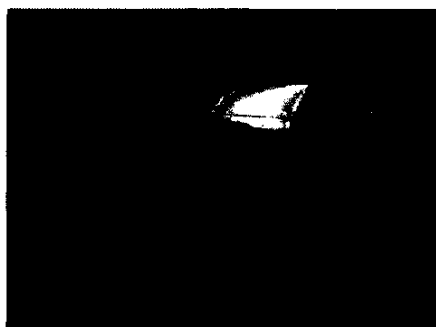
Sika Ecuatoriana S.A. / Km. 3 1/2 vía Durán - Tambo / Guayaquil - Ecuador / www.sika.com.ec
 PBX: (593-4) 2812700 Fax: (593-4) 2801229 Casilla 10093
 Regional Quito.- Panamericana Norte km. 7 1/2 Bartolomé Sánchez N72-292 y Basantes
 Telefax (593-2) 2800419 - 2800420

Página 7 de 12
25 desarrollando
 tecnología
 en Ecuador

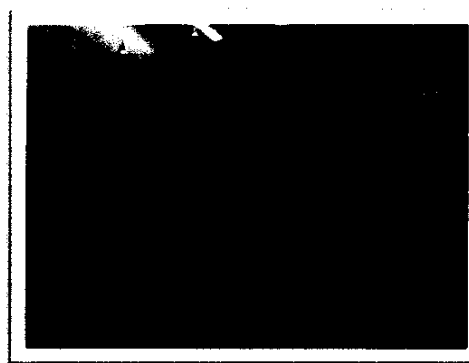
Sika Ecuatoriana S.A.



5. Mejoramiento de la productividad en un 30% en la fabricación de resinas en el tanque de mezcla. Con el aumento de un 20% en la capacidad del tanque Pulmón, se logra bombear el lote de fabricación completo, de 5.100 Kg., de esta manera el tanque de mezcla no permanece ocupado y se asegura una producción continua.

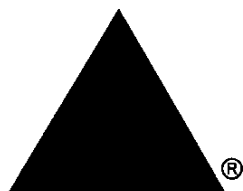


6. Culminación del proyecto "Ampliación del CNL", con este nuevo proyecto se logró aumentar la capacidad de almacenamiento de los Morteros en un 117%; es decir se logró pasar de 2,246 Ton a 4,870 Ton. La ampliación nos permite almacenar y mantener nuestros productos con la calidad y seguridad deseada.



7. Con Control de Calidad se desarrollaron y se homologaron las siguientes materias primas y proveedores.

ITEM	MATERIA PRIMA	CONTRA TIPO	PROVEEDOR
1	Amtex Re 562	Resiflex Fx 50 M	Comerquim
2	Procide 1.5%	Troysan	Cipeq
3	Silipon Rn-6031	Hostapur Sas 93	Aprodin
4	Preventol A 14d	Acticide Epw	Minerva
5	Lignosulfonato	Bretax C	Burgo
6	Preventol Bit 20	Troysan	Cipeq
7	Preventol A 14d	Troysan	Cipeq



Sika Ecuatoriana S.A. / Km. 3 1/2 vía Durán - Tambo / Guayaquil - Ecuador / www.sika.com.ec
 PBX: (593-4) 2812700 Fax: (593-4) 2801229 Casilla 10093
 Regional Quito.- Panamericana Norte km. 7 1/2 Bartolomé Sánchez N72-292 y Basantes
 Telefax (593-2) 2800419 - 2800420

Página 8 de 12
25 desarrollando
 tecnología
 en Ecuador

Sika Ecuatoriana S.A.

8. Mantener los indicadores ambientales en promedio del año 2011, dentro de las normas.

	Prom. Anual	Objetivo Ambiental
% desechos contaminantes	0.042%	< 0,50%
% Kilos Derramados	0.063%	< 0,25%

El desarrollo profesional, el de competencias y la motivación permanentes, han sido los principales pilares para haber logrado que el área de Servicio de Administración y Finanzas se haya integrado como, **UN EQUIPO MUY COMPROMETIDO**, con altísima **RESPONSABILIDAD**, e **INCONDICIONALIDAD**, así como también, respetuosa con el **CODIGO DE ETICA** y las **OCHO REGLAS DEL EMPLEADO SIKA**.

En los siguientes cuadros podemos evidenciar los resultados financieros de la gestión realizada durante el año 2011:

	R-2008	R-2009	R-2010	R-2011	Crecimiento % 11 vs 10
Revolución (Miles de dólares)	28.651	29.823	31.027	39.877	28,5
Costo de Ventas (Miles de dólares)	321	225	116	123	6,0
Costo de Ventas (Miles de dólares)	28.972	30.048	31.143	40.000	28,4
Costo de Ventas (Miles de dólares)	12.500	14.152	14.886	19.217	29,1
Costo de Ventas (Miles de dólares)	43,1	47,1	47,8	48,0	
Costo de Ventas (Miles de dólares)	5.546	6.075	6.465	9.044	39,9
Costo de Ventas (Miles de dólares)	19,1	20,2	20,8	22,6	
Costo de Ventas (Miles de dólares)	2.976	3.317	3.632	5.254	44,7
Costo de Ventas (Miles de dólares)	10,3	11,0	11,7	13,1	
Costo de Ventas (Miles de dólares)	4.246	3.219	2.898	3.822	
Costo de Ventas (Miles de dólares)	14,8	10,8	9,3	9,6	2,7
Costo de Ventas (Miles de dólares)	27,0	22,0	20,0	17,0	
Costo de Ventas (Miles de dólares)	65,0	49,0	46,0	57,0	
Costo de Ventas (Miles de dólares)	22,0	16,0	20,0	16,0	
Costo de Ventas (Miles de dólares)	3.120	7.746	7.050	7.390,0	
Costo de Ventas (Miles de dólares)	10,9	26,0	22,6	18,5	

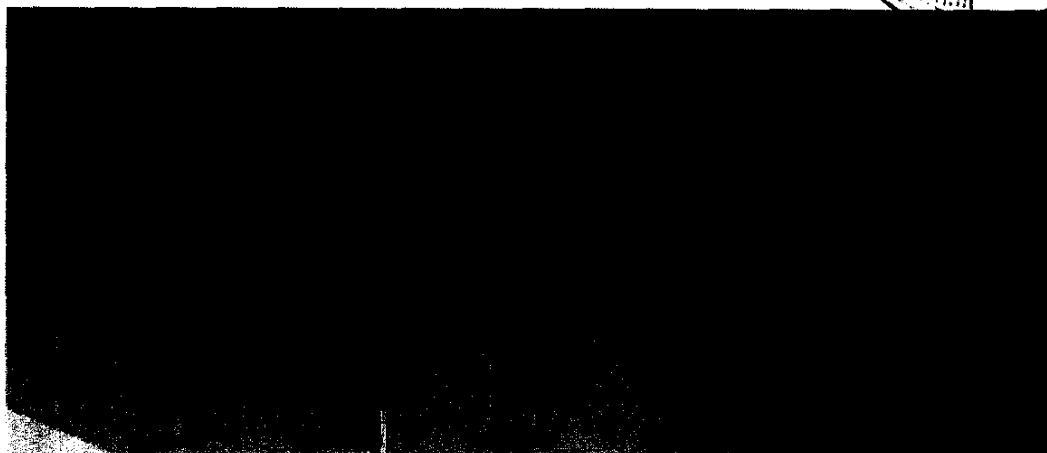
Entre las principales actividades desarrolladas en Administración y Finanzas debemos destacar lo siguiente:

1. La calidad de la implementación del Sistema de Control Interno, fue reconocida por los Auditores Internos de Sika A.G., quienes nos visitaron en el mes de febrero a fin de evaluar el sistema y verificar su cumplimiento.
2. En la reunión de clausura, luego de dar a conocer los resultados obtenidos de la auditoría, nos han calificado con la nota más alta "GOOD", otorgada muy pocas veces en el pasado.



Sika Ecuatoriana S.A.

3. Rotación de cartera; aunque las ventas se incrementaron un 28,5% con un disciplinado trabajo, hemos logrado reducir considerablemente, como vemos en la gráfica abajo.



Sistemas.-

El equipo de IT, liderado por el Ing. Fredy Díaz, ha logrado migrar **EXITOSAMENTE** de Axapta 3.0 al Dynamics 2009, con el costo y el tiempo programado. La capacitación de usuarios inicio en octubre y la nueva versión salió a producción el 7 de noviembre de 2011. El costo de asesoría fue de US\$ 39.200,00.

En el momento tenemos actualizados todos los sistemas impactados:

Cognos

- Modelo de Ventas y Presupuesto
- Cubo Financiero
- Modelo de Crédito y Cobranzas
- Modelo de Inventarios

Work Flow Lotus Notes

- Gestión de Documentos
- Quejas y Reclamos
- Interfaces
- CRM
- DWH Regional España



Sika Ecuatoriana S.A.

Impuestos y Retenciones.-

RESUMEN IMPOSITIVOS	VALORES EN US\$		
	Año 2009	Año 2010	Año 2011
Impuesto a la Renta causado	1.241.561	1.274.703	1.757.847
Impuestos Municipales	24.997	24.891	28.350
Contribución Superintendencia de Compañías	7.234	7.463	7.754
15% Participación Trabajadores Causado del año	876.396	866.001	1.243.241
Impuesto al valor agregado (Iva) del año	1.999.098	2.051.080	2.474.284
Retenciones en la Fuente del año	791.582	1.023.623	1.643.527
Totales	4.940.868	5.247.761	7.155.003

Regalías, Dividendos y Otros.-

De acuerdo a lo programado, se han causado y pagado las Regalías, Dividendos y Servicios de la siguiente manera:

PAGOS REALIZADOS EN US\$			
Regalías	1.502,388	1.557,167	1.999,989
Dividendos	2.678,288	2.988,802	2.069,338
Dividendos Anticipados	600,000	1.200,000	2.660,000
Sika Services	628,100	547,199	825,881
Sika Information Systeme	131,385	190,930	315,299
Sika A.G (Utilidades Retenidas)	401,944		
Sika A.G (Disminución de Capital)	790,086		
Sika A.G (Capital)	400,000		
Sika A.G (Intereses)	24,939		
Total Causado y Pagado	7.157.180	6.484,098	7.870,107

Motivación del Personal.-

- Se hicieron actividades en capacitación y mejoramiento: interno, en otras filiales y externamente.
- Para incentivar y comprometer al empleado con las metas de la empresa, se continuó con el pago de bonos al personal por logros alcanzados, la suma US\$711.885,95 durante los actos de reconocimientos trimestrales acostumbrados por la Empresa.

15% Participación para Trabajadores.-

Durante el mes de Abril de 2011, cumpliendo con el calendario exigido por la ley, se pagó el 15% de la participación a los trabajadores por la suma de U.S.\$866.001,31.



Sika Ecuatoriana S.A.

Utilidades.-

Las Utilidades obtenidas en el año 2011, después de realizar las provisiones correspondientes ascienden a la suma de **US\$ 5'290.316,70** por lo que propongo a los señores accionistas la siguiente distribución:

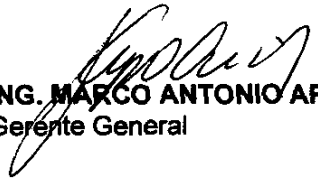
Reserva Legal:	US\$ 520.040,00
Dividendos para accionistas:	US\$ 4'761.276,70
Total Utilidades:	US\$ 5'290.316,70

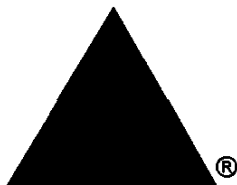
Agradecimiento.-

Quiero dejar constancia de mi agradecimiento a los señores accionistas por la confianza depositada en mí y a los colaboradores por la calidad de su trabajo e invitarlos a compartir la felicidad por el logro de los resultados.

Cordialmente,

Sika Ecuatoriana S.A.


ING. MARCO ANTONIO APOLINAR
Gerente General



Sika Ecuatoriana S.A. / Km. 3 1/2 vía Durán - Tambo / Guayaquil - Ecuador / www.sika.com.ec
PBX: (593-4) 2812700 Fax: (593-4) 2801229 Casilla 10093
Regional Quito.- Panamericana Norte km. 7 1/2 Bartolomé Sánchez N72-292 y Basantes
Telefax (593-2) 2800419 - 2800420

Página 12 de 12
25 desarrollando
tecnología
en Ecuador