

INFORME DEL GERENTE GENERAL A LA ASAMBLEA ORDINARIA DE ACCIONISTAS,
EN REUNIÓN DEL DÍA 10 DE MARZO DE 2014

SEÑORES ACCIONISTAS:

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 2013.

SITUACION GENERAL ECONOMICA Y POLITICA

Crecimiento del PIB.- En el año 2013 la actividad económica del Ecuador mantuvo la tendencia a la desaceleración que se observó en 2012 y creció un 3,8%, en comparación con una expansión del 5,0% en 2012 y del 7,4% en 2011.

El menor dinamismo de la economía obedece a la desaceleración del crecimiento del consumo, tanto público como privado, así como al menor aumento del gasto público respecto del registrado en 2012.

No obstante, el consumo y la inversión pública fueron los componentes que más contribuyeron al desempeño de la economía en el 2013, ya que la demanda externa mantuvo un bajo crecimiento. En este contexto, aumentaron el déficit fiscal y el déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos y disminuyó la inflación.

Las perspectivas para 2014 apuntan a un crecimiento moderado de la economía, impulsado por el dinamismo de la demanda interna. Las autoridades estiman para ese año un crecimiento que se ubicará entre el 4,5% y el 5%, una tasa de inflación del 3,2%, un déficit del gobierno general del 5% del PIB y un aumento de la deuda pública, que llegaría al 31,2% del PIB.

Evolución de la inflación: El INEC presenta en su información, una inflación anual; por año; y acumulada 12 meses; del 2,7%.

Restricciones económicas: Las autoridades adoptaron una serie de medidas para forzar la expansión de la inversión industrial, **restringiendo severamente las importaciones**, imponiendo normas técnicas y requisitos de etiquetado, a la vez que preparan un nuevo Código Monetario y Financiero que les permitiría determinar a dónde se dirige el crédito bancario.

Las restricciones al movimiento de capitales podrían incluir licencia previa para cualquier pago al exterior.

El siguiente paso que parecería estar contemplado en El Código Monetario y Financiero sería establecer el requisito de autorización previa a pagos al exterior, el equivalente al CADIVI venezolano para una economía dolarizada.

MERCADEO Y VENTAS

Sika Ecuatoriana creció un 15,2%, alcanzando un volumen de ventas de **US\$54 millones** con un EBIT del 28,0%. Logramos la venta de 76.000 Tons., una cifra muy representativa y diciente de la alta participación de mercado que tenemos.

En el siguiente cuadro, podemos ver resultados por División y Target Markets:

DIVISION	Net Sales to third parties 01.01 to 31.12.2013				
	PY (01.01 to 31.12.2012)	% de Participac.	PY (01.01 to 31.12.2013)	% de Participac.	Crec. En %
DIVISION CONCRETOS					
TM Concrete	8.741.313	18,6	13.364.802	24,6%	52,9%
TM Waterproofing Concretos	1.123.811	2,4	1.489.177	2,7%	32,5%
Total División Concretos	9.865.124	20,9	14.853.979	27,4%	50,6%
DIVISION EMPASTES					
TM Empastes	146.872	0,3	151.965	0,3%	3,5%
TM Refurbishment MonoTop-SikaTop-Empastes	18.017.065	38,2	19.952.381	36,8%	10,7%
TM Refurbishment Sika Sellador	675.479	1,4	907.026	1,7%	34,3%
Total División Empastes	18.839.416	40,0	21.011.372	38,7%	11,5%
DIVISION BUILDING SYSTEMS					
TM Sealing and Bonding	3.028.841	6,4	3.569.261	6,6%	17,8%
TM Roofing	3.166.192	6,7	3.325.179	6,1%	5,0%
TM Flooring	1.351.613	2,9	1.380.235	2,5%	2,1%
TM Refurbishment	5.440.860	11,5	5.611.747	10,3%	3,1%
TM Tile Adhesive	2.697.234	5,7	2.413.203	4,4%	-10,5%
Total División Building Systems	15.684.740	33,3	16.299.625	30,0%	3,9%
DIVISION INDUSTRY					
TM Industry	2.721.787	5,8	2.124.970	3,9%	-21,9%
Total División Industry	2.721.787	5,8	2.124.970	3,9%	-21,9%
Total Company	47.111.057	100,0	54.289.946	100,0%	15,2%

DIVISION CONCRETO

1. Crecimiento en Ventas T.M. Concrete:

Sales 2012	: KUSD\$ 8.863
Sales 2013	: KUSD\$13.453
% Crec. 2013 Vs. 2012	: 51,8%
% C2 (2012)	= 49,56%
% C2 (2013)	= 53,46%
% EBIT (2012)	= 25,87%
% EBIT (2013)	= 31,78%

Cabe decir que en Ecuador, TM Concrete es un excelente negocio.

2. Participación en los más importantes Proyectos del País:

- Constructora Odebrecht : Proyecto Manduriacu y Proyecto Dauvin.
- Sinohydro : Proyecto Coca Codo Sinclair
- CWE : Proyecto Bulu-Bulu, Cañar, Naranjal y Proyecto Toachi Pilatón
- China Gezhouba : Proyecto Sopladora
- Harbin International : Proyecto Minas - San Francisco

DIVISION DE BUILDING SYSTEMS

Target Market Sealing & Bonding:

1. Logró crecer en Ventas Netas el 18%, igual porcentaje en el C2+abs. (18%), manteniendo su C2% en 52%, mientras el EBIT se incrementó en el 70% en valor absoluto, pasando del 17% al 25%.
2. Para resaltar la venta de 1.335 Tachos (8Kg.) de Sikaflex 2C-NS & Sikaflex 2C-SL, por un total de US\$ 122.000 dólares; para el Proyecto Hidroeléctrico Coca Codo Sinclair usado para el sello de juntas en los Túneles.

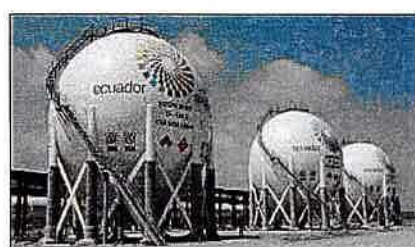


3. También la venta de 102 Unidades de 21 Kg. del producto Sikasil 728 SL, por un valor de US\$ 36.000, para la juntas de pavimentos en el Proyecto de la Autoridad Portuaria de Puerto Bolívar en Machala.



Target Market Refurbishment:

1. Para resaltar la venta de 2.141 Unidades de 15 Kg del producto Sikadur 42 Anclaje, por un valor de US\$ 220.000 para anclaje en las Refinerías de Esmeraldas y Santa Elena.



2. También la venta de 1.547 Unidades de 3 Kg del producto Sikadur 52 Inyección, por un valor de US\$100.500 para inyección de fisura en concreto estructural en el Proyecto Hidroeléctrico Coca Codo Sinclair.



Target Market Flooring:

1. Se debe resaltar la venta para la Rehabilitación de los Mercados de Guayaquil de los productos Sikaguard 62 y Sikafloor 261, para un área de 8.638 m2, que incluyen los Mercado Sauces 9, Mercado Oeste y Mercado Este, que nos representó una venta de US\$ 220.000 dólares.



2. Logró vender para los pisos de los Talleres Kia en el Ecuador, el producto Sikafloor 261, para un área total de 5.500 m², que incluyen Kia San Bartolo en Quito, IOKARS en Guayaquil, Kia – Manta, y el Centro logístico. Esto representó una venta de US\$ 75.000 dólares.



Target Market Roofing:

1. Resaltamos de venta de Sika Membrana 10 para la Impermeabilización de los proyectos: Centro Geriátrico San Lorenzo, para un área de 1.240 m², Colegio Gonzaga 1.235 m² y Centro de Salud Buena Fe para un área de 2.250 m².



Centro Geriátrico San Lorenzo



Colegio Gonzaga



Centro de Salud Buena Fe

2. las ventas del año 2013 en todas las Membranas de PVC, crecieron en total el 37 % en dólares y 28% en Kilos, pasando de US\$ 260.749 a US\$ 357.216, con un C2% promedio del 34,6%, logrando un C2+abs. de US\$ 123.732.

DIVISION DE EMPASTES

Crecimiento de \$2'172.000 en el 2013 versus el 2012 con un porcentaje del 12%.

TM EMPASTES	Ventas Netas en US\$		
	Año 2012	Año 2013	Crec. En %
Empastes Interior Blanco	9.363.993	10.698.825	14,3
SikaTop Empaste Blanco	5.060.376	5.648.169	11,6
MonoTop Empaste Exterior	2.460.854	2.549.776	3,6
Empaste Profesional Blanco	1.078.805	950.342	(11,9)
Sika Sellador	675.479	907.026	34,3
Sika Blanqueador	105.351	119.359	13,3
MonoTop Empaste Interior	53.037	68.555	29,3
Empaste Acrílico Sika		36.770	
Empaste Listo Interior Sika	41.490	32.607	(21,4)
TOTAL	18.839.386	21.011.429	11,6

Actividades:

- Focus en cuentas claves.
- Barridos de ferreterías en conglomerados de más de 10.000 habitantes.
- Difusión de productos del TM Empastes.

	Eventos	Asistentes
Charlas	229	5886
Brigadas	12	1026

Enfoque en cuentas claves:

1. Crecimiento del 25% en las Cuentas Claves, logrando mayor store penetration (más productos en los locales de segundo nivel) y Market penetration (más clientes de segundo nivel que compren Sika), ganando Market share a la competencia.

KEY ACCOUNTS	Año 2012	Año 2013	%
DEMCO CIA. LTDA.	2.004.795	2.484.777	124%
MEGAPROFER S.A.	1.181.565	1.713.022	145%
IMPORTADOR FERRETERO TRUJILLO CIA.	698.799	1.309.224	187%
MARIO RUBIO CIA. LTDA.	1.060.538	1.285.569	121%
CORPORACION EL ROSADO S. A.	1.110.996	1.267.961	114%
TREX CIA. LTDA.	1.174.277	1.215.252	103%
MEGAPRODUCTOS S.A.	834.210	939.516	113%
FERROHECADU S. A.	401.823	504.709	126%
COMERCIAL KYWI S. A.	364.223	468.935	129%
PINTURAS CONDOR S.A.	211.568	101.468	48%
Total KA	9.042.791	11.290.432	125%

Actividades con las cuentas claves:

- Ventas de tránsito con mercaderistas.
- Barridos de ferreterías con introducción de productos.
- Visitas a segundo nivel en conjunto con vendedor del Distribuidor.
- Campañas de Incentivos a vendedores de Distribuidores (Mario Rubio, Megaproductos, Demaco).
- Codificación de Empaste Acrílico en Comercial Kywi.

2. Crecimiento del 34% en la línea de Sika Sellador**EBIT y C2 TM Empastes**

TM Empastes	2012	2013
Ventas Netas	18.839.417,34	21.011.428,58
Contribución C2	8.789.255,65	10.434.273,41
C2 %	46,65%	49,66%
EBIT	5.375.794,04	6.561.100,06
EBIT %	28,53%	31,23%

El crecimiento de la línea del Sikatop (Variación del 12%) y el Sellador (Crecimiento del 34%) contribuyeron al mejoramiento de los índices, ya que tienen C2 altos, 50% en el caso del Sellador y superior al 60% ,en el caso del Sikatop Empaste.

TARGET MARKET INDUSTRY

En este TM las ventas bajaron un 22%, las principales causas fueron:

- Durante los meses de Febrero y Marzo no hubo existencia de chasises para armar carrocerías, y se inició una especie de trabas a las importaciones.
- La producción de la línea blanca disminuyó un 50% por problemas de pago de los importadores venezolanos, el principal mercado.
- En el segmento de ensamblaje de vehículos se perdió la presencia, por retiro de producción del vehículo Vítara, por normas gubernamentales, que prohíben la venta de vehículos que no tengan doble Airbag.

- En el segmento de pega de parabrisas también disminuyeron las ventas por problemas de demoras en las importaciones de USA y adicionalmente problemas de calidad.

Todo lo anterior nos hizo pensar nuevamente en la fragilidad de este TM y la importancia de la innovación, capacitación y penetración del cliente. Se trabajó en:

1. **Entrenamiento:** Esta estrategia nos ha brindado una gran apertura a los talleres automotrices para realizar demostraciones en sitio y mostrar las ventajas de usar nuestros productos. Entrenamos a más de 120 técnicos de reparación en las principales ciudades del país y cerca de 60 técnicos adicionales en conglomerados de más de 10.000 habitantes.
2. **Especificación de productos:** Nuestros técnicos y asesores han trabajado en las principales plantas de fabricación de transportes del país, especificando los productos y procedimientos adecuados para el pegado y sellado elástico de buses, furgones, trenes e incluso algunas aplicaciones a nivel marino. El TM instaló aproximadamente 30 cuadros de procesos específicos para cada planta de fabricación. También se ha trabajado en la introducción del Silicón Estructural para fachadas de vidrio, Sikasil SG-18 obteniendo un crecimiento del 122% en las ventas netas del producto en el año 2013.

Además en este año hemos incentivado a las plantas de fabricación de componentes y transportes a utilizar nuestra tecnología Híbrida, utilizando Sikaflex 552, obteniendo un crecimiento en ventas del 91% y gran satisfacción de los clientes debido a la calidad del producto.

Nuestro programa de capacitación permanente a logrado crecimientos por encima del 25% promedio en las ventas de Activador y Primers, debido a que hemos concientizado a nuestros clientes de la importancia del proceso completo para el pegado y sellado elástico, el cual consta de limpieza, activación y la utilización de los Primers correctos para cada aplicación específica, con el fin de reducir las posibilidades de reclamos.

OPERACIONES INDUSTRIALES

1. Producción:

PRODUCCIÓN ANUAL (TON) POR SEGMENTO DE FABRICA 2013: Respecto a las toneladas producidas en 2012, existe en incremento del 12,85% (8,8 K TON) en el año 2013.

Segmento de Fábrica	Producción 2012 (K TON)	Producción 2013 (K TON)	% Variación
Mortars	38,6	41,4	7%
Admixtures	13,6	17,1	25%
All Others + Estuka + LAM	1,4	1,8	25%
Outsourcing	14,9	17,1	15%
TOTAL	68,5	77,3	13%

2. Mantenimiento:



3. Highlights 2013

WHAT?	RESULT	WHEN?	STATUS
Incremento en 120 % de la capacidad de producción en SikaFill implementando una nueva línea LAM	108%	Octubre 2013	CUMPLIDO
Incrementar en 100 % la capacidad de almacenamiento de la bodega de producto terminado.	127%	Diciembre 2013	CUMPLIDO
Incrementar la capacidad de abastecimiento de graneles en un 50%	70%	Diciembre 2013	CUMPLIDO
Reducir el costo del producto del Empaste Acrílico en un 54% por la reingeniería en el empaque, mediante el desarrollo de la nueva presentación Bag in Box	54%	Mayo 2013	CUMPLIDO
Reducir el costo de inventario de materia prima en el 25%, mediante las estrategias de compras a consignación.	44%	Diciembre 2013	CUMPLIDO

✓ RECORD DE PRODUCCIÓN HISTÓRICO DURANTE EL MES DE SEPTIEMBRE DEL 2013

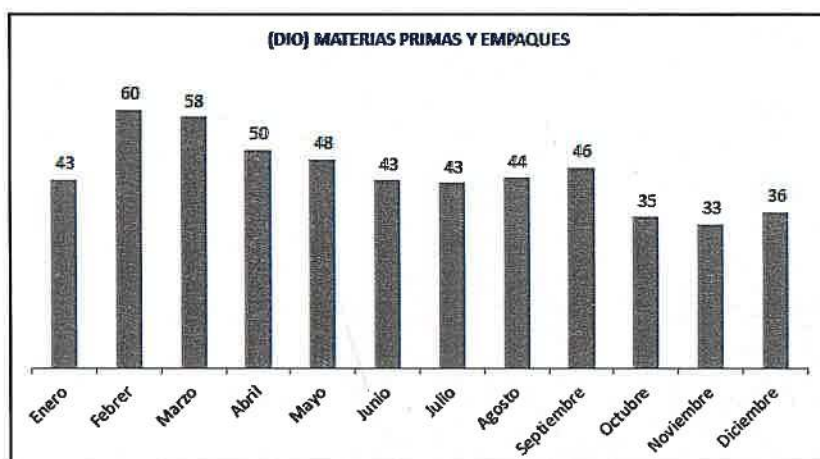


4. Compras:

1. **Cost Cutting:** Ahorro anual por reducción de costos en Productos Fabricados, debido a mejoramiento de costo de insumos.

Código	Nombre del artículo	Ahorro Costo %	Ahorro Costo USD	Venta 2013 (K USD)	Ahorro Proyectado (K USD)
106147	Sikament N-100 1 Kg	-7%	(0.03)	2721	-89
120136	MonoTop Empaste Exterior 20Kg	-4%	(0.20)	185	-37
436844	SikaCeram Porcelanato 25 Kg	-6%	(0.19)	115	-22
107011	Sikafill 5 Gris 20 Kg	-4%	(1.26)	9	-11
403332	SikaCeram Standard 25 Kg	-3%	(0.06)	150	-9
107013	Sikafill 5 Blanco 4 Kg	-3%	(0.26)	34	-9
107009	Sikafill 5 Gris 4 Kg	-3%	(0.26)	34	-9
120896	Sika Sellador 20 Kg	-3%	0.63	11	-7
107285	Sika Sellador 4 Kg	-3%	(0.13)	48	-636
107015	Sikafill 5 Blanco 20 Kg	-4%	(1.26)	5	-6
162655	Sikament MR-HM 1 Kg	-4%	(0.02)	324	-7

2. **Niveles de Inventario en Días:** La implementación de estrategias de compras a consignación, así como de reposición de inventario; permitió cerrar el inventario en 36 días al mes de diciembre del 2013.



3. **Ahorro en Compras:** Se consiguió un ahorro anual de US\$ 456 mil, por reducción de precios de las materias primas en comparación al último precio de compra del 2012.

COST CUTTING ECUADOR		\$456,35	
CODIGO	DESCRIPCION	AHORRO EN K USD	%
M126727	Naftalen Sulfonato	\$ 153,40	34%
M130622	Látex 366 /Resina Vinilica/Vinofan	\$ 55,69	12%
M136065	Metilhidroximetilcelulosa	\$ 63,00	14%
M200630	Dioxido de titanio	\$ 44,82	10%
	Others	\$ 139,44	31%
AHORRO TOTAL		\$ 456,35	

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

MATERIA PRIMA	CONTRATIPO
Resina acrílica en polvo	Degalan LP64/12
Rheovis AS 1125	Latekoll-D
Lignosulfonato de sodio	Lignosulfonato de Calcio
Naftalen Sulfonato	Polyplast SP-1
Espesante Reológico Acrílico	Primal MRS
Procide 1,5%	Coryna DF

4. **Compras totales año 2013:** Las Compras totales en dólares para el año 2013 fueron los siguientes:

Compras Totales 2013			
Grupo	SKU	K USD	
Materia Prima	64.319.671	\$	15.267,25
Producto Terminado	2.199.244	\$	6.982,87
Envases	7.991.017	\$	2.630,95
TOTAL	74.509.932	\$	24.881

5. **Top Ten proveedores 2013:** El Top Ten de los principales proveedores de acuerdo al nivel de compra en dólares es:

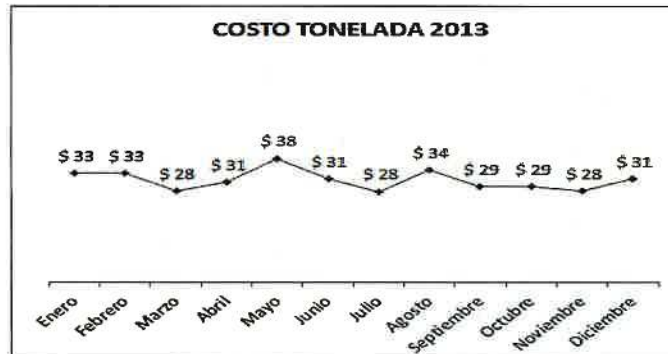
PROVEEDOR	COMPRAS ACUMULADAS (K USD)
CODOMET S.A.	\$ 2.233
POLIQUIM, POLIMEROS Y QUIMICOS C.A.	\$ 2.144
COMERCIALIZADORA QUIMICA CIA. LTDA.	\$ 1.791
MACONCIV S.A.	\$ 1.592
SIKA SUPPLY CENTER A.G.	\$ 1.066
PINTURAS CONDOR S.A.	\$ 974
MISANSA S.A.	\$ 957
C.I. DEL MAR CARIBE (BVI) INC	\$ 886
TECNOPLAST DEL ECUADOR CIA. LTDA.	\$ 870
SIKA CORPORATION	\$ 791

6. **Logística:**

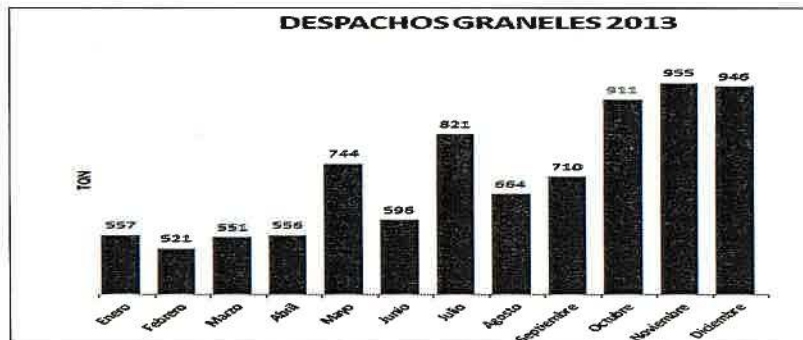
1. **Top Ten de los Productos vendidos en el 2013:** El top ten de los productos de mayor venta durante el año 2013 por K Ton son:

PRODUCTO	K TONS	% PARTICIPACIÓN	TARGET MARKET
EMPASTES	45,75	60,0%	WATERPROFING
SIKA CERAMS	10,77	14,1%	TILE ADHESIVE
SIKAMENT N -100	2,96	3,9%	CONCRETE
SIGUNIT L-600 AF	1,78	2,3%	REFURBISHMENT
PLASTOCRETE 161 - HE	1,45	1,9%	CONCRETE
SIKA GROUT	1,40	1,8%	CONCRETE
SIKAFILL	0,69	0,9%	ROOFING
SIKACHAPDUR	0,40	0,5%	FLOORING
SIKASIL	0,14	0,2%	SEALING & BONDING
SIKAFLEX	0,14	0,2%	INDUSTRY
TOTAL TONELADAS DICIEMBRE	76.225		

2. **Costo de Toneladas Despachadas 2013:** A continuación se detalla el costo promedio mensual del transporte local e interprovincial desde Sika Ecuatoriana en el 2013:



3. **Despacho de Graneles 2013:** A pesar del incremento de más del 70% de volumen despachado en el mes de Enero, se logró cumplir con el abastecimiento demandado por el TM Concrete.



LABORATORIOS R&D

En el 2013 el Personal de Laboratorio ha tenido los siguientes logros:

1. **Innovación:**

- Productos Desarrollados : 8
- Kilos Vendidos : 1.787 Toneladas
- Dólares vendidos : US\$ 18.269,97
- Porcentaje del total de la venta : 3,36% en dólares

2. **Cost optimization:** Se ha logrado un ahorro de US\$ 32.461,00.

3. **Soporte técnico a Sika Perú y Sika Bolivia:**

- Luis Cuadrado un 30% del tiempo total entre Sika Perú y Sika Bolivia
- Edward Camba un 50% del tiempo a Sika Bolivia

4. **Centro de formación Sika:**

- Personal de Sika Capacitado : 60
- Horas de capacitación teórica : 18
- Horas capacitadas práctica : 32
- Personal de Clientes Capacitado : 15
- Horas de capacitación teórica : 22

SISTEMA DE GESTION INTEGRADO

Mantenerlo activo, demanda un trabajo permanente con lo cual este año hemos logrado:

- Re-Certificación Norma ISO 14001.
- Actualización de los procedimientos del Sistema Integrado.

SEGURIDAD, SALUD OCUPACIONAL Y RESPONSABILIDAD SOCIAL

- Actualización y Aprobación del RSSO por parte del Ministerio de Trabajo y Empleo, documento que estará vigente para los próximos dos años.
- Difusión del Reglamento de Seguridad y Salud Ocupacional.
- Elecciones para la renovación del Comité de SSO, así como también de los Sub-Comités en las regionales.
- Organización y ejecución de Semana de la Salud a nivel nacional, seguimiento de los resultados al personal que se encuentra por encima de los rangos permitidos en cuestión de salud.
- Vacunaciones contra epidemias.
- Elaboración de profesiogramas para todo el personal de la compañía.
- Se seleccionaron las escuelas de Durán que se hará voluntariado durante el año 2014.
- Responsabilidad Social, información a la comunidad de actividades de Sika para evitar la contaminación Ambiental y atención a niños de la comunidad.

RECURSOS HUMANOS

En el 2013 el promedio anual de horas de capacitación por Empleado fue de 36.5 horas. Acumulando un total de 7,184 horas de capacitación a nivel. Estas horas se distribuyeron por Área de la siguiente manera:

Área	Horas de Capacitación	# Empleados	Promedio Horas de Capacitación por Empleado
Administración y Finanzas	1.719,67	44	39,1
Building Systems	2.018,42	47	42,9
Concrete & Waterproofing	764,92	18	42,5
Empastes	818,13	30	27,3
Industry	115,00	4	28,8
Laboratorio	260,55	7	37,2
Operaciones	1.487,75	47	31,7
Totales	7.184,43	197	36,5

Los temas de capacitación mantuvieron un buen balance, permitiendo a la compañía cubrir exigencias de las autoridades locales en cuanto a seguridad y salud. También debemos recalcar la ardua labor para capacitar al personal de ventas incluidos promotoras y mercaderistas en productos y tecnología Sika, con la modalidad presencial, con talleres y a distancia.

Temas	I Trim.	II Trim.	III Trim.	IV Trim.	Total Horas
Tecnología Sika: Capacitaciones de Productos	378	535	679	529	2120
Temas relacionados a funciones del cargo	479	514	235	189	1416
Políticas Sika/Temas Motivacionales/Revisión Gerencial	167	346	370	407	1289
Procedimientos SGI/Sustentabilidad/Responsabilidad Social	120,3	319	391,5	29	859,8
Seguridad	119	338	189	60	705
Salud Ocupacional	40	72	290	266	668
Idiomas	32	48	48		127
Totales	1.334	2.171	2.201	1.479	7.184

Centro de Formación a distancia: Este centro de enseñanza fue creado en Febrero de 2013, Su objetivo es el de Impulsar y fomentar la transferencia de la tecnología en productos Sika, capacitar y entrenar a la fuerza de ventas Sika Grupo Andes y clientes de Ecuador a través del Centro de Formación a Distancia Sika "CFDS". Para su difusión se utiliza dos metodologías:

- Modalidad de enseñanza a distancia a través de la herramienta Connect iMeeting para las capacitaciones.
- Modalidad presencial mediante talleres de aplicación.

El criterio de evaluación es:

- El participante debe obtener un puntaje de 80% mínimo, para aprobar el curso.
- El test de evaluación se desarrolla a través de la herramienta ubicada en Lotus Notes en el Sistema de Gestión de servicio TI Evaluaciones.
- Los participantes deben cumplir con un 75% de capacitación a distancia y 25% de entrenamiento en modalidad presencial por mes.

Limitaciones:

- Solo pueden acceder a las evaluaciones los usuarios que dispongan de cuenta en Lotus notes con acceso al servidor de Sika Ecuatoriana S.A.
- Para los clientes, países participantes como Perú y Bolivia no podrán acceder a las evaluaciones que se encuentran en Lotus notes.

Conclusiones: Las capacitaciones impartidas en el Centro de Formación a Distancia Sika, permite a los participantes tener un mayor empoderamiento y conocimiento del producto, logrando ser mejores asesores técnicos satisfaciendo las necesidades de nuestros clientes, mediante una interacción entre la teoría (capacitación) y la práctica (taller). No todos los expositores tienen la habilidad de mantener la atención de los participantes. Aceptación de la modalidad a distancia por parte del cliente que están inscriptos en el programa que imparte el CFDS, debido a las facilidades de aprendizaje en sitio de trabajo podemos concluir que hay oportunidad de mejora para el 2014 en capacitaciones teóricas y prácticas realizada por el expositor a través de la experiencia en el CFDS (Centro de Formación a Distancia Sika) año 2013.

Sika Business School: En el 2013, el Asesor Comercial, David Gabino participó en el curso de Sika Business School de SPP (Sales Performance Program) realizado en Lima, posteriormente se nominó a David para participar en el Programa de Desarrollo de Talentos a nivel Regional.

A finales del año se nominaron 4 participantes para el Programa de Desarrollo de Talentos Regional, siendo estos:

- ✓ Diana Guzmán
- ✓ David Gabino
- ✓ Roy Cuenca
- ✓ Pablo Gaviláñez

El criterio para la nominación fue dar cabida en este programa a talentos jóvenes, con potencial de desarrollo, tomando en cuenta una cuota femenina, que además pertenece a un área distinta a Ventas.

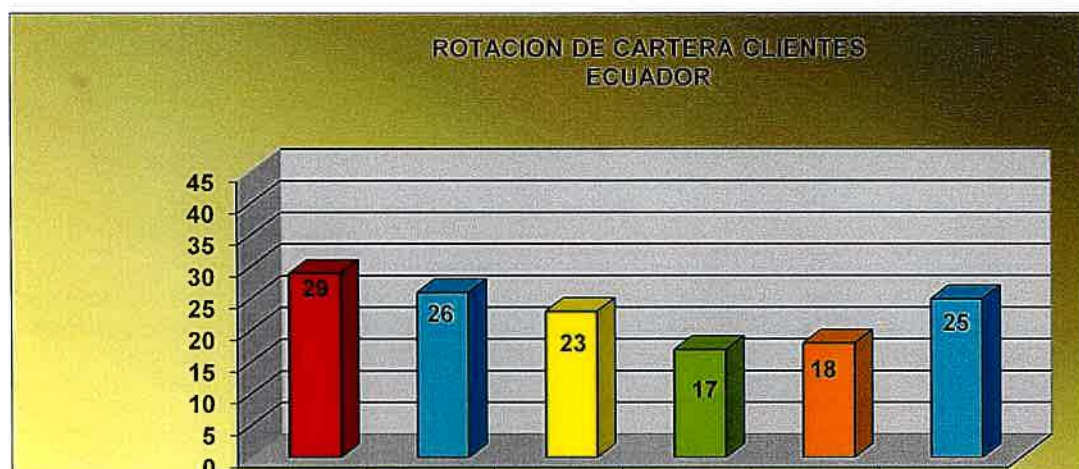
ADMINISTRACION Y FINANZAS

En los siguientes cuadros revelamos un resumen de los resultados financieros de la gestión realizada durante el año 2013:

Año	R-2009	R-2010	R-2011	R-2012	R-2012	Crec en % 13 Vs. 12
Concepto						
Ventas Netas Locales (En 000 LC)	29.823	31.027	39.877	47.111	54.290	15,2
Ventas Netas Exterior (En LC)	225	116	123	151	98	-34,9
Ventas Netas (En 000 LC)	30.048	31.143	40.000	47.262	54.388	15,1
Contribucion 2 (En 000LC)	14.152	14.886	19.217	22.971	27.610	20,2
Contribucion 2 (En %)	47,1	47,8	48,0	48,6	50,8	
Beneficio Operacional (En 000)	6.075	6.465	9.044	11.655	15.250	30,8
Beneficio Operacional (En %)	20,2	20,8	22,6	24,7	28,0	
Beneficio Neto (En 000)	3.317	3.632	5.254	7.081	9.640	36,1
Beneficio Neto (En %)	11,0	11,7	13,1	15,0	17,7	
Net Working Capital (En 000)	3.219	2.898	3.822	4.913	6.406	
Net Working Capital (En %)	10,8	9,3	9,6	10,4	11,8	13,1
Rotación de Cartera en Días	22,0	20,0	17,0	18,0	25,0	
Rotación de Inventarios en Días	49,0	46,0	57,0	65,0	56,0	
Rotación de Ctas.Por Pagar en Días	16,0	20,0	16,0	23,0	25,0	
Op. Free Cash Flow (En 000)	7.746	7.050	7.390,0	8.529,0	10.171,0	
Op. Free Cash Flow (En %)	26,0	22,7	18,5	18,1	18,7	

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

- Sistema de Control Interno:** La calidad del Sistema de Control Interno de la empresa, y el cumplimiento en los diferentes Key Control Description han dado sus frutos, seguimos en un franco crecimiento y cada año con mejor rentabilidad.
- Capacitación:** La permanente capacitación al personal de administración y finanzas han permitido que día a día mejoremos los controles con las competencias adecuadas para cada una de sus funciones.
- Cartera:** Rotación de cartera; El TM de Concretos ha incrementado su participación en las centrales hidroeléctricas, lo que ha dado como resultado que crezca en un 50% con relación al año 2012, esto ha dado como resultado que la cartera se incremente y por consecuencia el Op. NWC se deteriore, sin embargo de que estamos dentro de los parámetros que la corporación lo exigen. Sin embargo, permanentemente estamos haciendo seguimiento con visitas a los diferentes clientes, llamadas telefónicas y circularizaciones. Los resultados de la rotación de cartera lo podemos ver en el siguiente cuadro:



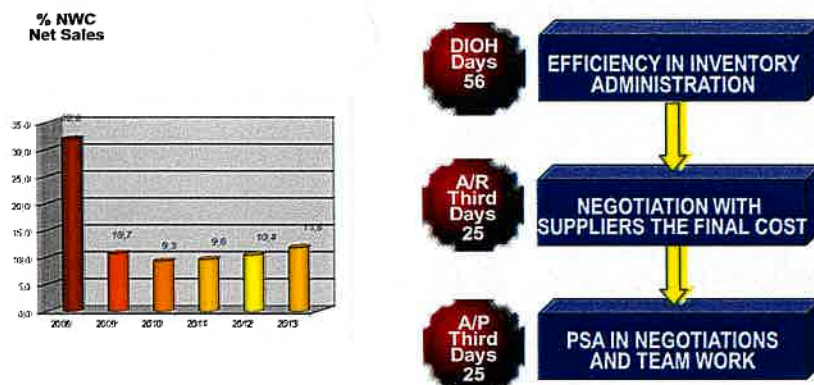
4.- Sistemas: Durante el año 2013 se desarrollaron diferentes proyectos y tareas para la mejora del manejo de la información de la compañía y ante todo garantizando seguir alineados a las exigencias de la corporación en cuanto a calidad, seguridad y disponibilidad de la información.

- **Cumplimiento con requerimientos de la Legislación Ecuatoriana:** Se desarrollaron los reportes requeridos por cada área en función al cumplimiento de los solicitado por el estado (SRI, Superintendencia de Compañías) como también en función a la optimización de tiempos y la eficiencia de procesos.
- **Implementación del BCP de IT en Sika Ecuatoriana:** Se implementó el centro de cómputo alternativo interconectado al principal para el establecimiento de los equipos de contingencia definidos en el BCP-ITC contemplando la virtualización de servidores, cambio de plataforma física a virtual de servidores críticos dentro del alcance de Sika Ecuatoriana, así como la implementación de esquema de sincronización de servidores críticos entre Datacenter principal y alternativo y conmutación planificada de Datacenters en caso de crisis, continuidad de servicios de TI.

Colaboración AREA ANDES.-

- **Implementación de nuevo ERP Dynamics AX 2009 en Bolivia:** Se implementó un nuevo ERP en Bolivia de acuerdo los estándares corporativos que exijan tener funcionando la nueva versión. Con este nuevo ERP la empresa puede manejar su información de una mejor manera cumpliendo con el SCI en todos los procesos de la compañía. El gran logro de esta implementación fue el ahorro de más o menos \$US 100,000.00 en soporte y capacitación. Asistencia Permanente en la Administración y Desarrollo de nuevos requerimientos en Sika Bolivia, como por ejemplo Reportes, solución de incidentes y consultoría.
- **Participación activa con Sika Bolivia en la Instalación y Configuración, pruebas, documentación y puesta en marcha de:** Citrix Xenmap, Instalación y Configuración Local de la Consola de Actualizaciones de Seguridad de Microsoft, se realiza descargar y despliegues de Actualizaciones a los usuarios del dominio bo.sika.com, Implementación de la UPS de 20 Kva y Mejoramiento de Centro de Computo (Movimiento de Rack y arreglo de cableado estructurado).

5.- Op. Net Working Capital: El manejo efectivo y con altísima eficiencia, han dado como resultado que el Op. NWC esté bajo control, los resultados son como siguen:



6.- Impuestos y Retenciones: Durante el año 2013, hemos cumplido oportunamente con el pago de Impuestos y retenciones de la empresa, el detalle es como sigue:

RESUMEN IMPOSITIVOS	VALORES EN US\$				
Concepto	Año 2009	Año 2010	Año 2011	Año 2012	Año 2013
Impuesto a la Renta causado	1.241.561	1.274.703	1.757.847	2.217.100	2.921.575
Impuestos Municipales	24.997	24.891	28.350	67.106	76.039
Contribución Superintendencia de Compañías	7.234	7.463	7.754	11.314	15.973
15% Participación Trabajadores Causado	876.396	866.001	1.243.241	1.639.680	2.211.076
Impuesto al valor agregado (IVA)	1.999.098	2.051.080	2.474.284	2.931.501	3.653.211
Retenciones en la Fuente	791.582	1.023.623	1.643.527	2.078.363	2.075.292
Totales	4.940.868	5.247.761	7.155.003	8.945.064	10.953.167

7.- 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\$					
Concepto	Año 2009	Año 2010	Año 2011	Año 2012	Año 2013
Regalías	1.502.388	1.557.167	1.999.989	2.363.110	2.719.414
Dividendos	2.678.288	2.988.802	2.069.338	2.099.520	2.520.131
Dividendos Anticipados	600.000	1.200.000	2.660.000	3.850.000	3.900.000
Sika Services	628.100	547.199	825.881	964.186	1.117.685
Sika Information Systeme	131.385	190.930	315.299	247.357	324.718
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				
Totales	7.157.130	6.484.098	7.870.507	9.524.173	10.581.949

Política de Bonos: 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\$1'295.005,68 durante los actos de reconocimientos trimestrales acostumbrados por la Empresa.

15% Participación para Trabajadores: En el mes de Abril de 2013, cumpliendo con el calendario exigido por la ley, se pagó el 15% de la participación a los trabajadores por la suma de U.S\$1'639.680,44.

Utilidades: Las Utilidades obtenidas en el año 2013, después de realizar las provisiones correspondientes ascienden a la suma de **US\$9'640.386,91** por lo que propongo a los señores accionistas la siguiente distribución:

Reserva Legal	: US\$ 965.000,00
Dividendos para accionistas	: US\$ 6'372.356,90
Total Utilidades	: US\$ 8'675.386,91

AGRADECIMIENTO Y PARTICIPACION

Finalmente, deseo agradecer a los Sres. Accionistas por la confianza deposita en mí y a los colaboradores por la calidad de su trabajo e invitarlos a compartir la felicidad por el logro de los resultados.

Sika Ecuatoriana S.A.


ING. MARCO ANTONIO APOLINAR
 Gerente General