



INFORME DEL GERENTE GENERAL A LA ASAMBLEA ORDINARIA DE ACCIONISTAS EN REUNIÓN DEL DÍA 6 DE MARZO DE 2002

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 2001.

SITUACIÓN NACIONAL.

Veamos el siguiente cuadro:

Concepto	Año				Variación	
	1998	1999	2000	2001	01 / 00(En %)	
PIB (En mío. US\$)	18.000	13.800	13.600	17.981,0		32.0
Demanda Interna (En mío .US\$)		10.443	9.997	18.394,0		83.0
Inversión en Construcción		623	598	727,0		21.5
Inflación		60,7	107,9	22,4	+	79,2

El año 2001, fue una excelente oportunidad para los negocios de Sika en Ecuador, un crecimiento del Producto Interno Bruto del 32%, de US\$ 13.6 mío. en el año 2000, llegó a US\$ 17.98 mío. en 2001. El P.I.B. llegó a niveles de 1998, Ecuador ha recuperado las pérdidas de las crisis de 1999-2000.

La demanda interna, que es la que impulsa la actividad económica se expandió un 11.3%; el consumo de hogares, el destino de la mayor proporción de la demanda de bienes y servicios creció 4.1%, desusadamente alto para el comportamiento habitual del Ecuador, de a lo sumo 2.2%.

La construcción es, entre los sectores mayores, el que más ha crecido, 4.6% en promedio para 1999-2000; 19.9% en 2001. Esto es sobre todo por el OCP; Oleoducto de Crudos Pesados, y en menor grado por otras obras públicas.

En menor grado, la expansión también se debe a la construcción de oficinas y vivienda en cierta parte del país, en particular Quito, no así en Guayaquil, donde le fue bastante mal a la construcción residencial y comercial.

Nuestro mercado de Adhesivos industriales también se vio favorecido. La industria de las maquinarias es esencialmente de vehículos, y creció un modesto 2.1% en tres años, pero todo el crecimiento se concentró en 2001, con una expansión astronómica del 43%. En el año 2001, se vendieron 52.000 vehículos en todo el país, tanto como en 1998, mientras que las ventas habían sido sólo de 20.000 en 2000. Parte de estos vehículos son de ensamblaje local, el resto importados.

1.0. ABR. 2002



En 2001 los consumidores, compraron todo lo que podían, nadie todavía confía en el sistema Bancario, comprar carro, casa o mejorar su vivienda era, es y seguirá siendo la inversión más confiable. Fue una oportunidad para Sika, nos organizamos y lo logramos!

COMPETENCIA:

M. B. T. Cada día con más vendedores, durante todo el año ha estado ejecutando un plan de promoción con conferencias sobre tecnología del concreto, imitando toda nuestra Estrategia de Difusión. Vinculando conferencistas extranjeros y que además permanecen algunos días visitando clientes. Su mayor fortaleza son los precios y el suministro de Equipos en condiciones muy favorables. Su gran debilidad es tener muy pocos vendedores.

ADITEC.- En permanente problemas financieros, aunque cuando recibe inyección de capital por venta de acciones nos causa daños temporales. Su costumbre de vender a consignación y bajos precios la tienen con muy baja liquidez.

MERCADEO Y VENTAS

Una estructura de ventas con ingenieros y promotores más capacitados, con más conocimiento del mercado, con los recursos adecuados en comunicación, transporte y laboratorios; con productos y sistemas orientados hacia las verdaderas necesidades del cliente y con estrategias bien diseñadas fueron nuestras principales herramientas.

Veamos los logros del equipo de ventas:

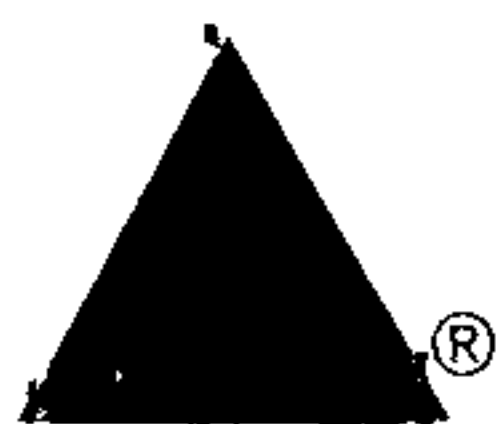
Concepto	Año				Variación	
	1998	1999	2000	2001	01 / 00 (En %)	
Ventas en U.S.\$ (En 000 US\$)	4.135,4	2.643,4	3.550,8	6.068,8	+	70,9
Ventas en Tons	3.640,0	2'493.0	3.796,0	7.040,0	+	85.5

La inversión en la construcción creció un 21%, el producto interno bruto un 32%; **las ventas Sika crecieron un 71% en dólares y un 85% en ton.** Este crecimiento refleja una mayor participación del mercado.

Con oficinas en Cuenca y la contratación de un Ingeniero con residencia en Manta aumentamos nuestro cubrimiento territorial, mejoramos nuestro servicio y generamos mayor volumen de ventas.

En 2001 marcamos un claro liderazgo; reconocido y cuantificado en todos los segmentos del mercado.





Mercado de Distribuidores

Fuerte actividad en promociones, campañas y participación en ferias y eventos relacionados con la construcción.

Las ventas a través de distribuidores se incrementaron 100% en tons. y los principales productos fueron:

Producto	Año	2000 En Tons	2001 En Tons	Incremento En %
Empaste Blanco Para Interiores		520.2	1,355.0	160.5%
SikaTop Empaste		367.1	740.2	101.6%
SikaTop 144		123.1	189.1	53.6%
Binda		253.2	643.5	154.2%
Sika Multiseal			39.8	
Total		1,263.6	2,967.6	134.8%

Actividades importantes:

- Participación en talleres todos los sábados en los ferrisariatos para los clientes que visitan estas cadenas especializadas.
- Participación en la feria Internacional de Duran, el evento ferial más grande que se desarrolla en el país, se promocionaron productos de consumo masivo, como el SikaTop Empaste, Empaste Blanco para interiores, Binda, Multiseal y sikaflex.
- Participación en la feria de la construcción de Cuenca.
- Participación en la feria de la construcción de Ambato.
- Participación en la Expoconstrucción de Quito.
- Se realizaron 65 talleres para capacitación de vendedores de Distribuidores en 15 ciudades del país.
- Se realizaron 58 talleres para enseñar el uso de los productos a pintores, albañiles y maestros de la construcción en las mismas 15 ciudades.
- Participación en el Congreso de Maestros Constructores en Manabí, únicos patrocinadores de este importante evento, distinción que tenemos desde los últimos cinco años.
- Participación en programas de T.V. – Cosas de Casa y Aló que tal América, con rápidos resultados obtenidos. Caso de lanzamiento del Multiseal.
- Manejo de 12 promotoras en los distribuidores, para reforzar la decisión de compra de los usuarios.
- Descuento adicional del 5% por volumen, para inducir al Distribuidor a aumentar inventarios y bloquear la respuesta de la competencia.

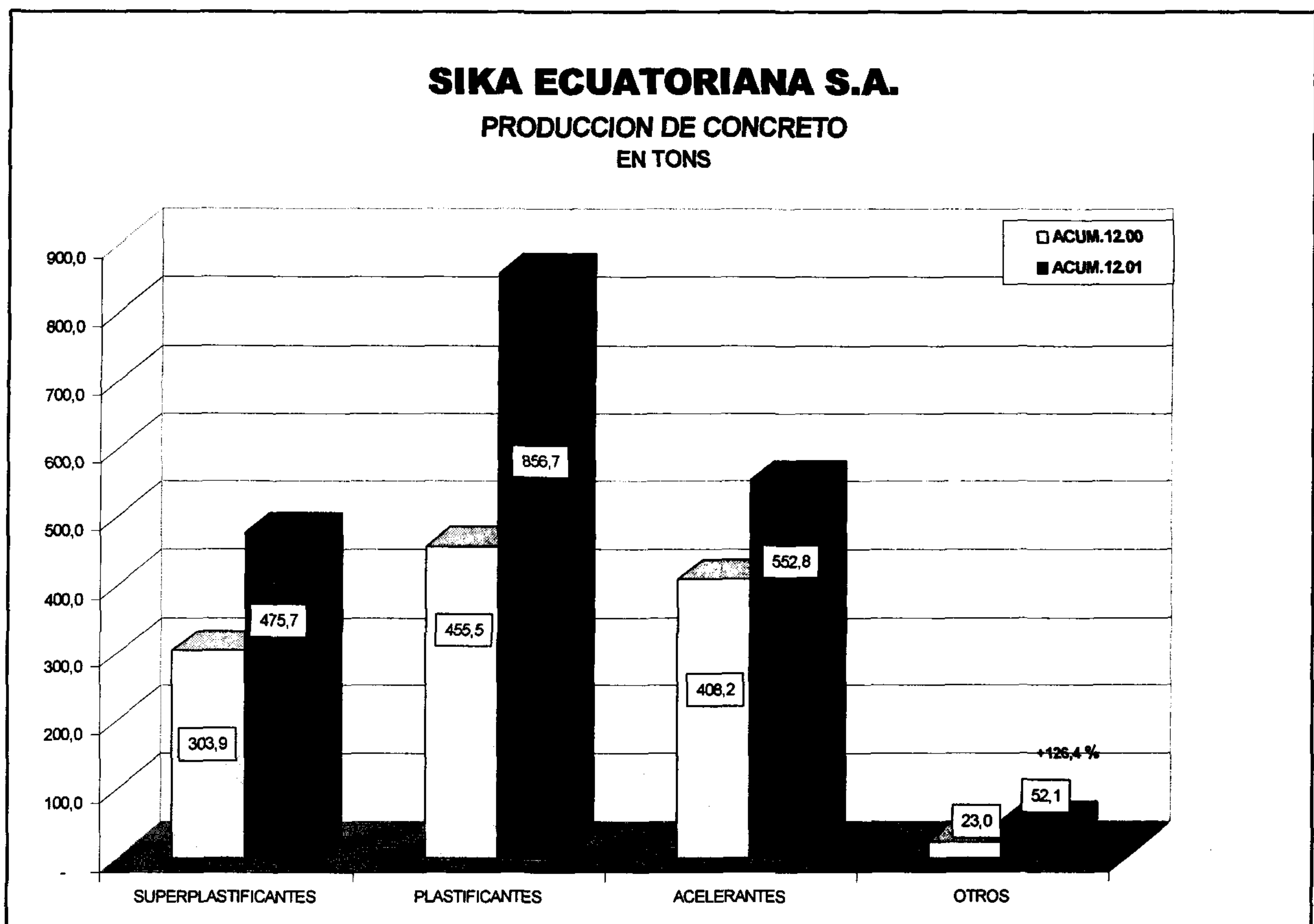




Mercado de infraestructura y producción de concreto

Con la ayuda de los laboratorios y con la presentación de productos innovación, hemos logrado estar presentes en 15 de las 18 obras de medianas a grandes que se desarrollaron en el año 2001 en Ecuador.

Veamos las ventas del principal campo de aplicación en este segmento:



Dentro de las actividades más importantes en este segmento tenemos:

1. Auspicio de las XIV Jornadas Nacionales de Estructuras realizada en la ciudad de Cuenca.
2. Seminarios en el colegio de Ingenieros civiles de Tungurahua, Quito y Chimborazo.
3. Participación en el primer seminario de control de calidad en obras civiles, con la participación de más de 200 ingenieros.
4. Participación en proyectos de investigación con universidades.



Con el volumen de ventas logrado, hemos terminado el año con una participación del 53% del mercado de aditivos.

Por participación en obras, tenemos presencia exclusiva en el 90% de ellas.

Diez Productos más Vendidos (En 000 U.S.\$)

1	Sikament	519.8	8.6%
2	Sikatop Empaste	384.0	6.3%
3	Plastiment 261 R	337.7	5.6%
4	SikaTop 77	324.0	5.3%
5	Binda	286.2	4.7%
6	Empaste para Interior Blanco	281.7	4.6%
7	Plastocrete 161-HE	252.0	4.2%
8	Sikaguard 62	235.1	3.9%
9	Sikatop 144	232.8	3.8%
10	Sikaflex 221	188.9	3.1%
TOTAL		3,042.2	50.1%
Los Demás		3,026.5	49.9%
Total Ventas		6,068.8	100.0%

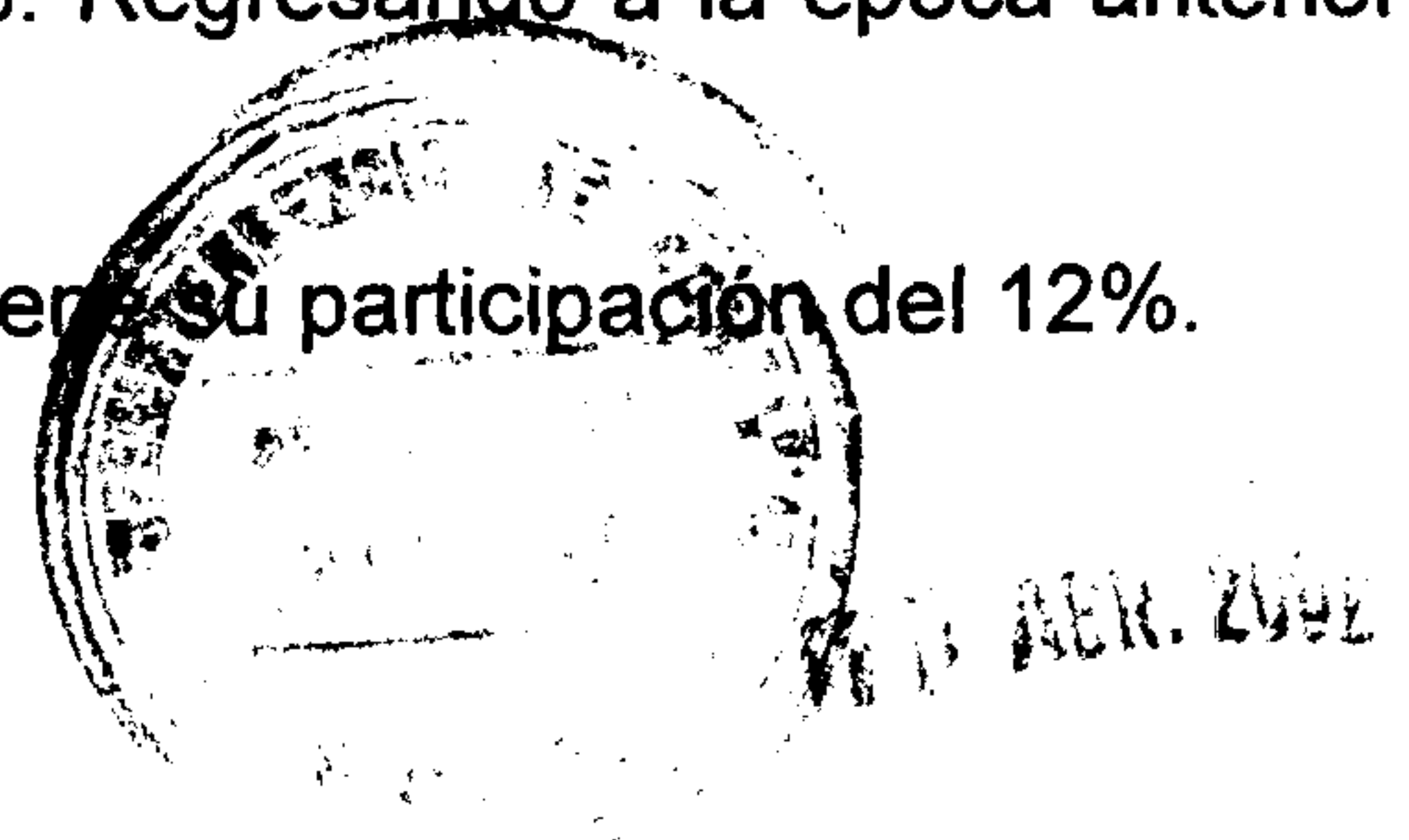
Tenemos cuatro productos de venta técnica, cuatro de venta a través de distribuidores, uno de mantenimiento industrial y uno de sika Industry.

Participación de los Segmentos de Mercado (En 000 US\$)

	1999		2000		2001	
Distribuidores	1,053,8	39%	1,523,5	46%	3,008,1	50%
Core Construction	1,343,7	49%	1,347	41%	2,265,9	38%
Industry	327,2	12%	432,8	13%	705,1	12%
TOTAL	2,724,8	100%	3,303,2	100%	5,979,1	100%

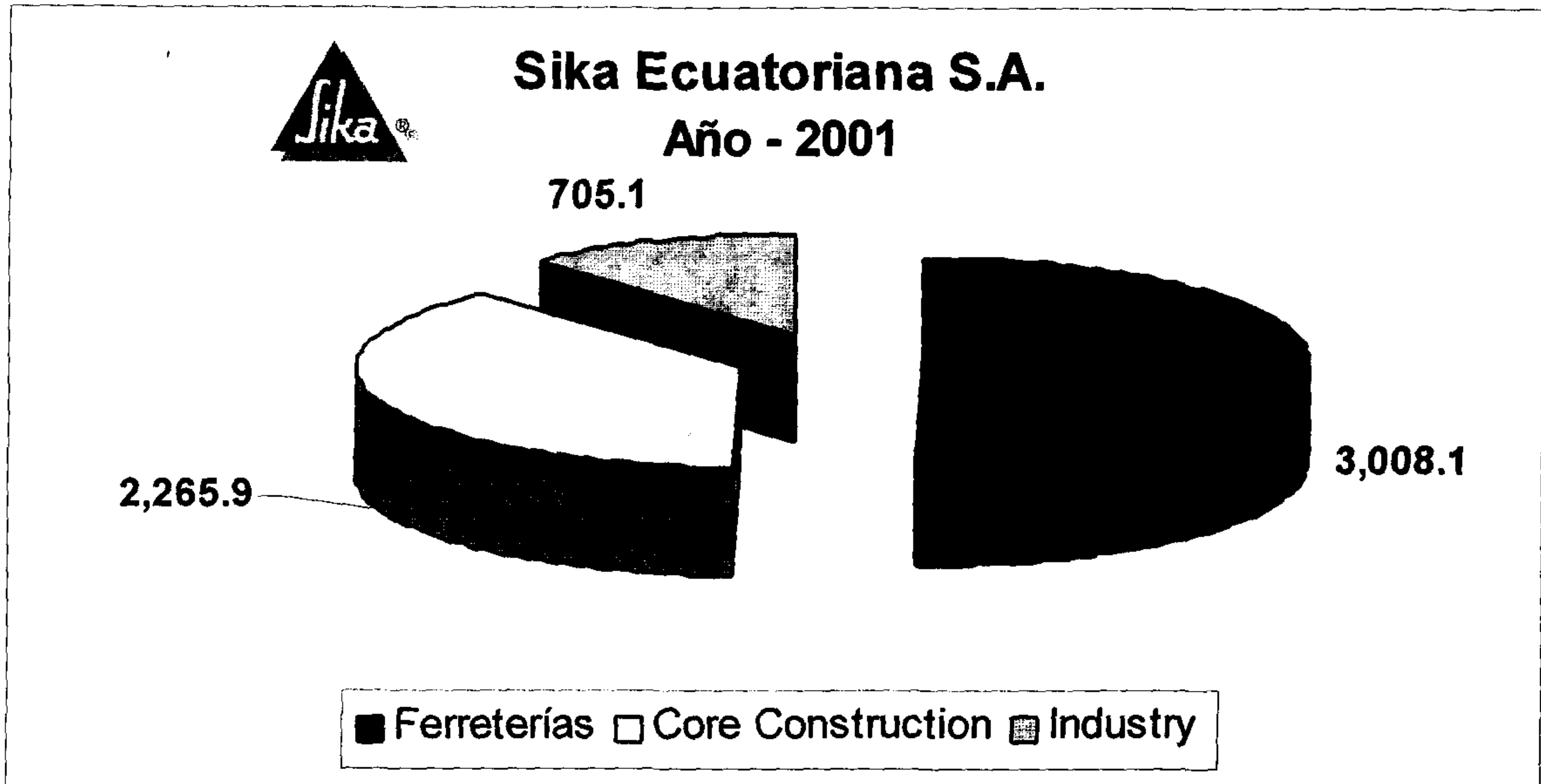
La participación de Distribuidores se incrementó en un 4%. Regresando a la época anterior a la crisis, pero el volumen absoluto de ventas se duplicó.

Industry aunque incrementó la venta un 63% la venta, mantiene su participación del 12%.

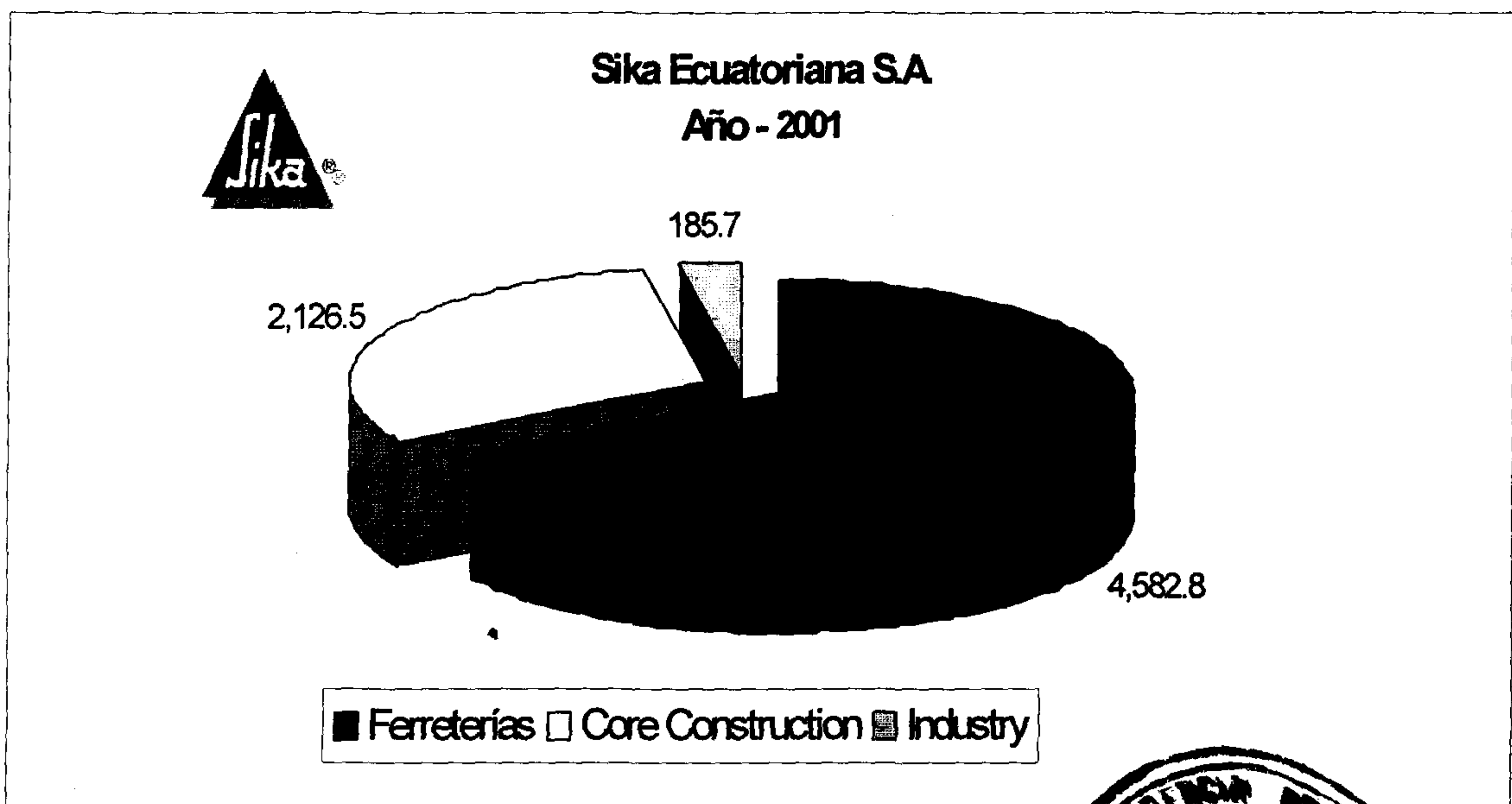




VENTAS POR SEGMENTOS DE MERCADO
EN 000 U.S.\$



VENTAS POR SEGMENTOS DE MERCADO
EN TONS





SIKA INDUSTRY

SITUACION INTERNA

Sika tiene el liderazgo en BTR (carroceros), CBR (talleres de enderezado y pintura), AGR (distribuidores de parabrisas) y CONTEINERS; Essex en OEM ya que se encuentra especificado desde casa matriz de General Motors.

SITUACION EXTERNA

La fragilidad del sistema financiero y las tasas de interés que se pagan en la actualidad en relación a lo que se pagaba antes, ayudo para que el ahorrista comience a invertir en vehículos y en el negocio del transporte antes que tener en los bancos, esto hizo que las ensambladoras y los carroceros tengan un repunte interesante en el año, más sin embargo en el último trimestre las ensambladoras bajaron su producción y la más grande dejo de producir un vehículo de línea lenta en el cual se utilizaba nuestro producto, otro factor de alto riesgo es la importación de buses de Brasil ya que estos están llegando con excelentes precios y planes de financiamiento cubiertos desde Brasil.

ESTRUCTURA

Lcdo. Jaime Moya : Jefe de Sika Industry
Ing. Omar Peña : Asesor Técnico Reg. Guayaquil y Cuenca
Atiende todos los mercados
Ing. Santiago Montero : Asesor Técnico Reg. Quito
OEM, BTR y Zona Centro del país
Ing. Gedeón González : Asesor Técnico Reg. Quito.
CBR, AGR y Zona Norte del país

OBJETIVOS ALCANZADOS EN EL 2001

Ventas de \$668.484 con un crecimiento del 46%.

La participación de las ventas por mercado está:

Mercado	Part.	Crec.	Actividad
CBR	26%	6%	Recuperamos las ventas del 2do Trim con el Ing. González.
CONTEINERS	14%	0%	Mantuvimos el 100% de participación.
AGR	10%	7%	Introducción del Sika Tack-Drive y Sikaflex 250
OEM	10%	7%	Especificamos STD en línea lenta de General Motors





Más de 30 clientes hacen el 80% de las ventas.

Ningún cliente tiene mas del 7.5% de participación.

Los clientes más importantes son: General Motors (7% de part.), DOLE (5% de part.), Carrocerías Olímpica (5% de part.), Ambatol y Pintacar; distribuidores con el 4% c/uno.

Innovación: se logró introducir el Sika Tack-Drive, Sikaflex 256 y Sika Aktivator, productos de alta tecnología y buena contribución.

Se abrieron 12 nuevos almacenes de pintura.

Se especificaron todos los sistemas de pega en Carrocerías Olímpica.

En General Motors y Maresa se especificó el Sika Tack-Drive.

COMPETENCIA

3M.- Inicio un contraataque bajando los precios (tomo como referencia la lista de Sika), trayendo nuevos productos y vinculando gente para el servicio técnico.

ESSEX.- Maneja precios con un 10% menos, obsequia 1 pistola por cada 5 cajas y maneja créditos de 30, 60 y 90 días; en ensambladoras maneja directamente los negocios con los mismos precios de todas las fábricas General Motors de Latinoamérica.

TITAM.- Esta distribuida por Induvit-Crilamyt el fabricante de parabrisas más grande del Ecuador y su estrategia es de precio y plazo asociado con los vidrios.

OPERACIONES INDUSTRIALES

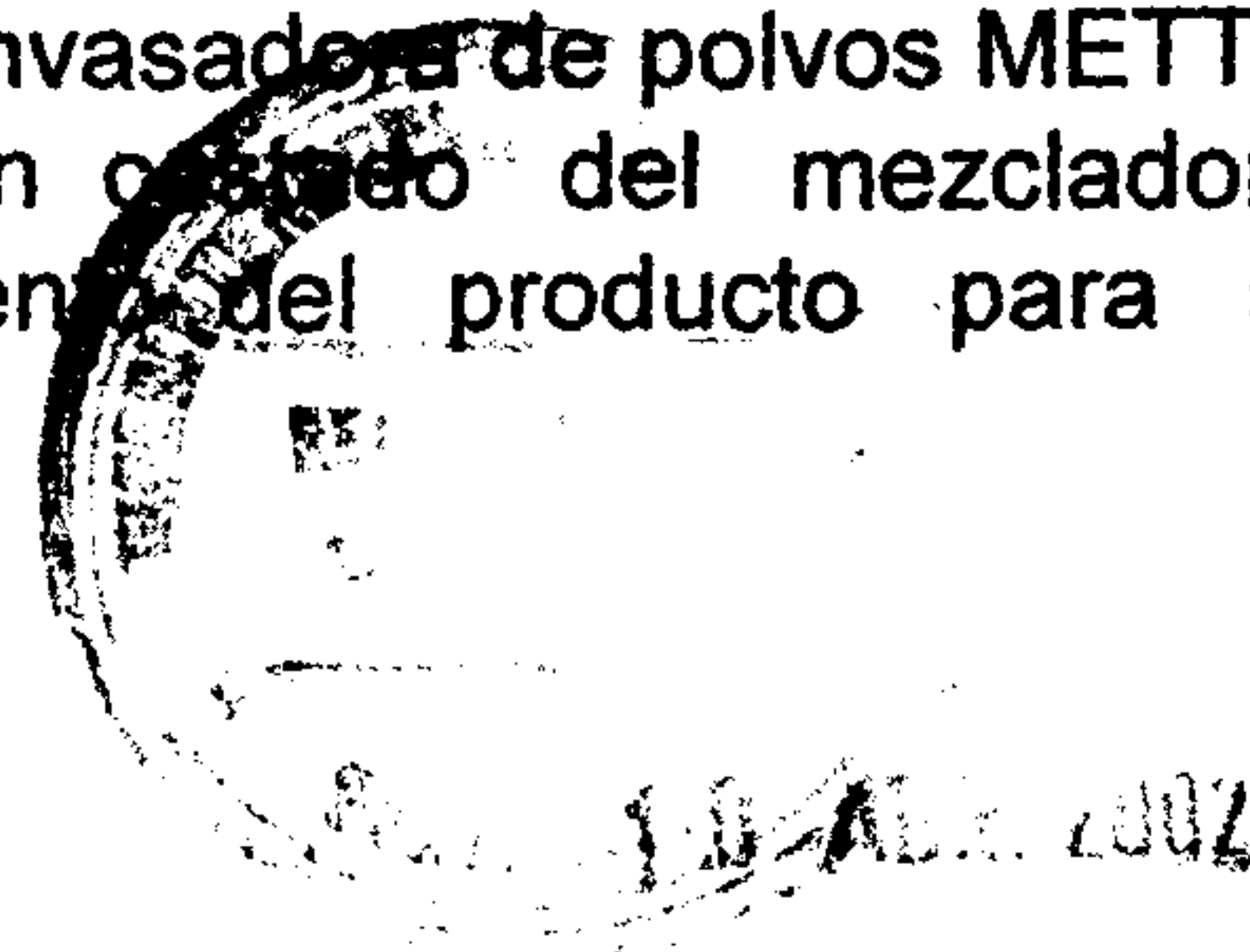
Algunos logros que vale la pena resaltar en este periodo:

1.- En el año 2001 se hizo una producción de 7,200 Toneladas teniendo un incremento del 82%.

2.- Aumento de la capacidad en un 73.33% del CP N-6 mezclador de polvos (se paso de 15 a 26 lotes de fabricación por día). Esto nos ayudo a responder al incremento en la venta, en los siguientes productos:

SikaChapdur	324%
Empaste para Interiores	160%
SikaTop Empaste Blanco	121%
Sika Grout	112%

3.- Mejoramiento del Envasado en unidades de 2 y 3 Kg. en la envasadora de polvos METTER BURT en un 100% (Reubicación de la envasadora a un costado del mezclador y construcción de 3 tolvas portátiles para el almacenamiento del producto para ser envasado.





- 4.- Mejoramiento en la eficiencia de la fabricación del Antisol Blanco en el 200%, debido a que se construyo una cocina industrial de 2 quemadores con capacidad de 2 tambores de 55 galones con lo cual se mejoro el calentamiento del agua y la parafina. Esto nos ayudo a responder al crecimiento del 73% en la venta de este producto.
- 5.- Mejoramiento en la eficiencia de la fabricación del Sikament FF en el 100%, debido a que se realizo un mejoramiento en el proceso de fabricación y mejoramiento del equipo. Esto nos ayudo a responder al crecimiento del 57% en la venta de este producto.
- 6.- Participación activa en el equipo de mejoramiento de inventarios.

Concepto \ Año	1998	1999	2000	2001	Variación	
					01/00(En %)	
M. Prima /Emp. Env. (En Días)	80	210	84	54	+	35.6
P. Terminado (En Días)	66	99	75	45	+	40

LABORATORIOS

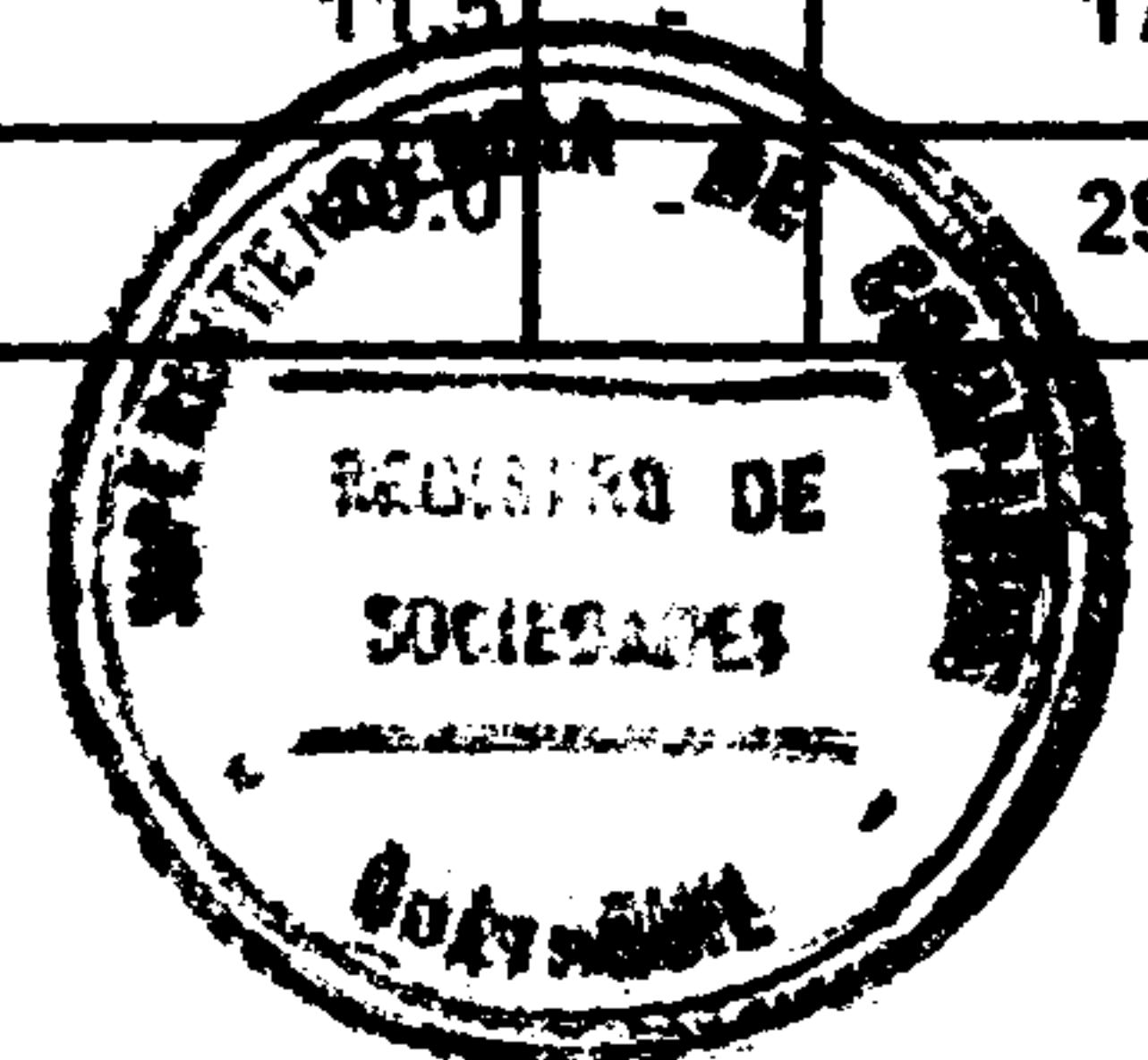
Desarrollo de 8 nuevos productos que llegaron a tener una participación en la venta de 8% en Kilos y 5% en Dólares del total.

Gracias a la Estrategia de Innovación en productos, el 26 % de las ventas en US\$ y el 38% de las ventas en toneladas; corresponden a productos nuevos; menores de 5 años en el mercado.

ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS

Para incrementar las ventas en un ambiente super-agresivo de la competencia, nos vimos obligados a gastar más y a sacrificar precios, por descuentos en proyectos importantes y promociones por volumen.

Concepto \ Año	1998	1999	2000	2001	Variación	
					01/ 00(En %)	
Costo de Venta (En %)	38,7	32,7	39,2	41,4	-	5.6
Gastos de Venta (En %)	25,1	27,4	25,8	28,1	-	8.9
Beneficio Operacional	740,5	462,9	607,0	825,6	+	36.0
Beneficio Operacional (En %)	18,1	17,5	17.1	13,6	-	20.5
Productividad total (En %)	1,22	1,21	1,21	1,16	-	3,8
Cash Flow (En 000 US\$)	593,1	424,9	492,1	698,2	+	41.9
Cash Flow (En %)	14,5	14,5	13,9	11,5	-	17.2
Cartera (En Días)	42,0	29,0	31,0	29,0	-	29.0



VIENE PAG # 9/11 INFORME DEL GERENTE GENERAL

Cartera.- Después del proceso de transformación económica, se redujo el descuento por pronto pago del 5% al 2%. Con trabajo en equipo, el análisis permanente de la cartera y la comunicación oportuna a la fuerza de ventas y los clientes, hemos logrado mantener la cartera dentro de los parámetros corporativos.

Sistema Leasing.- En el ejercicio económico del año 2001 hemos pagado US\$. 76.652,12 dólares americanos.

Impuestos y Retenciones.- Hemos cumplido con nuestras obligaciones así:

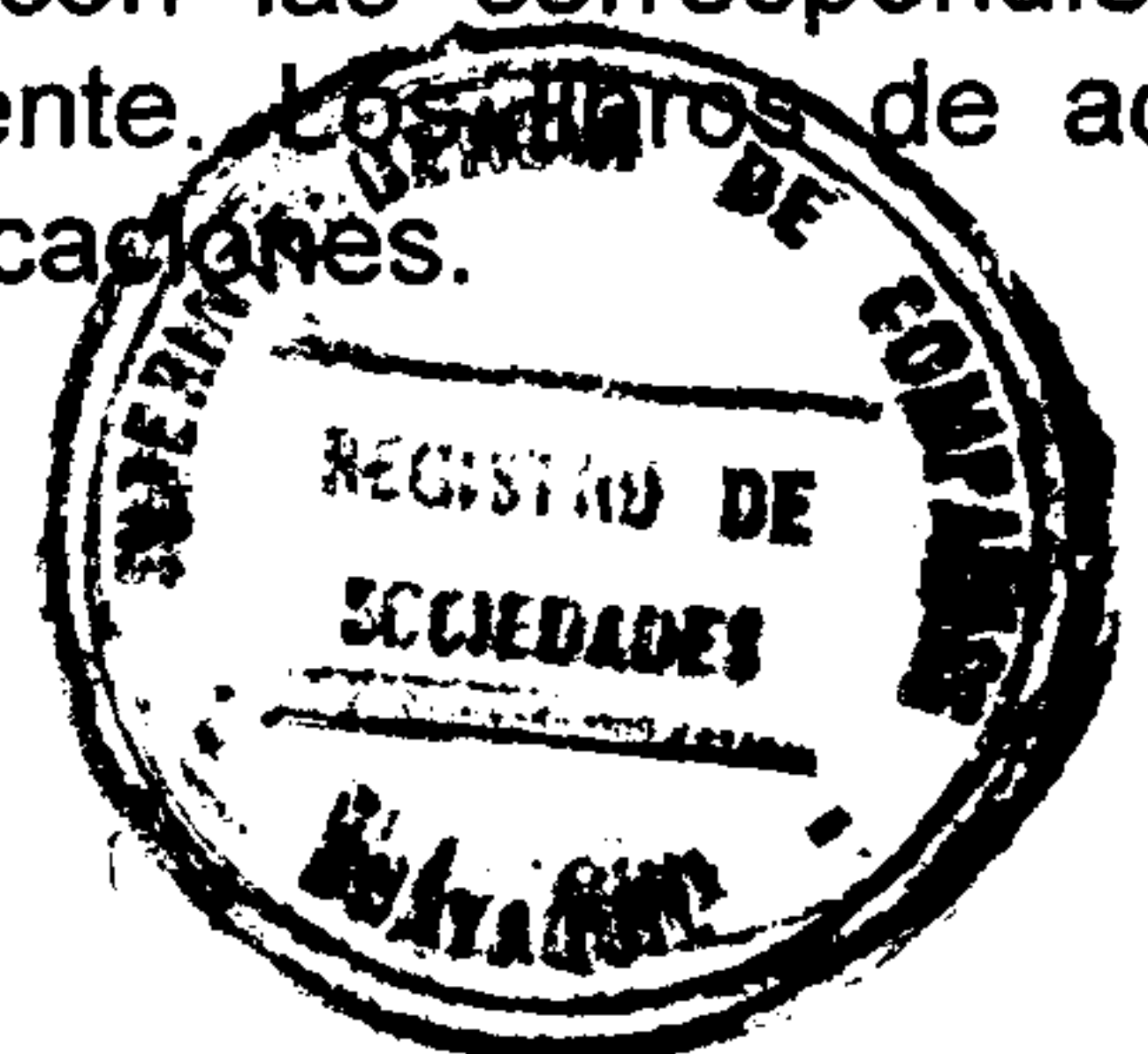
Impto. a la Renta 2000	US\$	102,363
Impto. a la Renta Causada 2001	US\$	107,576
Imptos Municipales 2001	US\$	4,930
Contribución Superintendencia de Compañías	US\$	1,839
15% Participación Trabajadores 2000	US\$	72,256
15% Participación Trabajadores 2001	US\$	96,842
Impuesto al Valor Agregado (IVA) de 2001	US\$	385,178
Impuesto al Valor Agregado (IVA) de Dic/01	US\$	25,894
Retenciones en la Fuente de 2001	US\$	268,906
Retenciones en la Fuente Dic/01	US\$	53,553

Debo informar a ustedes que por una resolución emitida por el Servicio de Rentas Internas según Registro Oficial No 484-S del 31 de diciembre de 2001 la compañía se ahorra 10 puntos en el pago del Impuesto a la Renta, en el valor que se capitalice de las utilidades. Se procedió a ejecutarlo, considerándolo un beneficio para la Empresa.

Regalías y Dividendos.- De acuerdo a lo programado, hemos pagado regalías y dividendos así:

Concepto	Causado 2001	Pagado 2001
Regalías (U.S.\$)	222.939	155.149
Dividendos	0	0
Total pagado a Sika A. G.	222.939	155.149

Aumento de Capital.- En la Asamblea de Accionistas se aprobó el aumento de capital Pagado de US\$40.000 a US\$500.000 y Capital Autorizado a U.S.\$1'000.000 con las correspondientes reformas de estatutos, los mismos que se ejecutaron satisfactoriamente. Los libros de actas, acciones y accionistas están debidamente actualizados con estas modificaciones.





Motivación al Personal.- Para mantener una correcta motivación al personal se desplegó mucha actividad en:

- Capacitación y mejoramiento.
- Se pagaron en bonos por logros la suma US\$252.087, durante los actos de reconocimiento trimestrales acostumbrados por la Empresa.
- El costo de personal se incrementó en un 44% en el 2001, con relación al año 2000, es así que de US\$554.9 (miles) pasamos a U.S.\$799 (miles).

Esperamos no habernos equivocado en el tema del manejo de Recursos Humanos, veo al terminar la gestión un grupo motivado y entregado a sus responsabilidades.

15% Participación para Trabajadores.- En el mes de abril de 2001, como lo indica la ley, se pagó la participación a trabajadores por la suma de U.S.\$72.256.

Siniestros.-

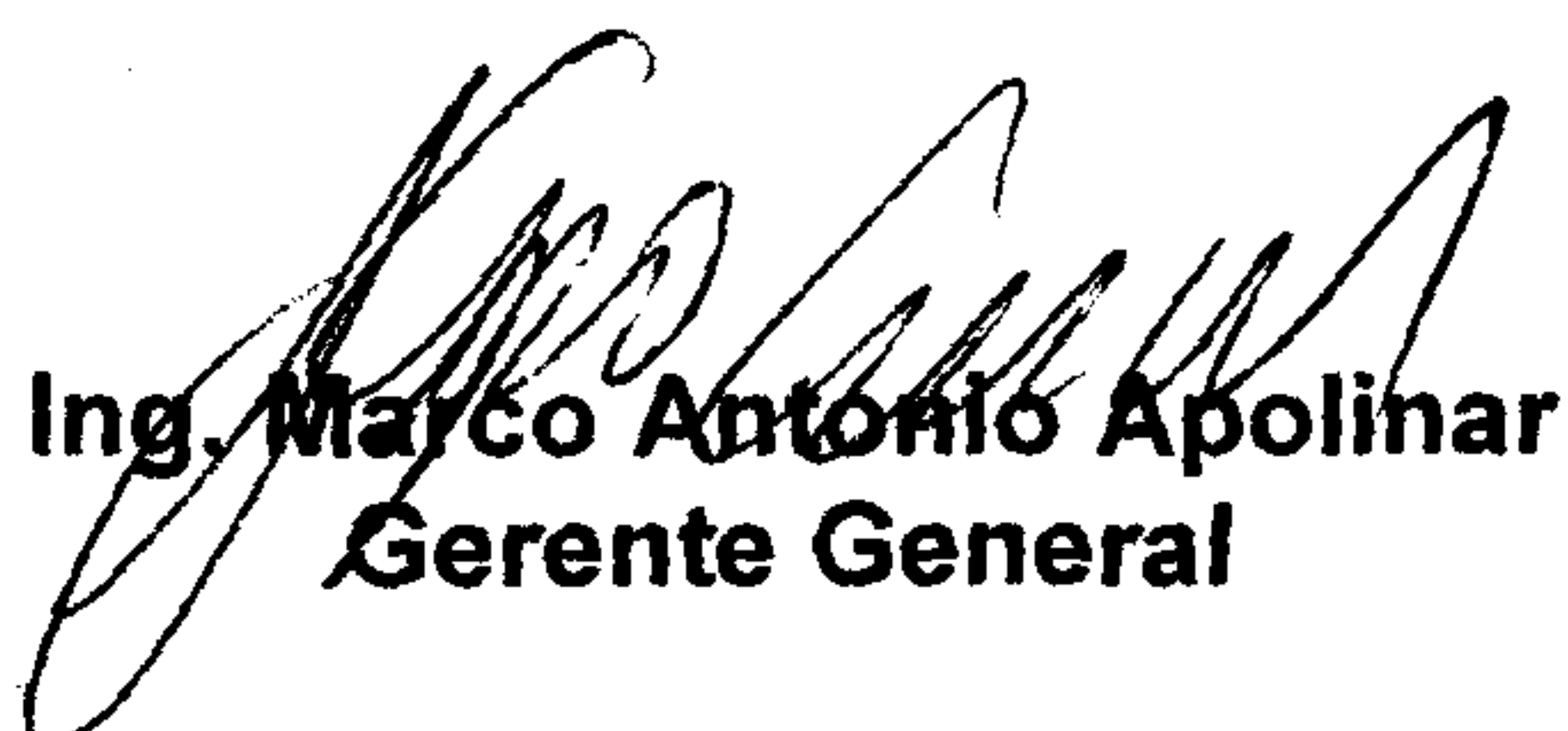
Robo en nuestras instalaciones en Durán.- El día 3 de mayo de 2001 la fábrica fue asaltada, ocasionando daños como: violación de cerraduras, destrucción de puertas, enseres, robos de muebles de oficina, equipos de computación, equipos del Laboratorio de Ensayos, dinero en efectivo y el software. Como consecuencia de este lamentable hecho la fábrica se paralizó durante un día. Gracias a un excelente trabajo en equipo este lamentable accidente no tuvo consecuencias negativas en nuestras obligaciones con Sika Finanz, con el Estado, proveedores y empleados.

Accidente de Tránsito y muerte de un empleado.- El día 8 de Junio de 2001 hubo un accidente de tránsito en el cual falleció el Ing. Marcelo Roca (empleado de la empresa) y una de sus acompañantes. Este caso está a cargo del Dr. Hernán García por parte de Sika Ecuatoriana S.A. y el Dr. René Vaca por parte del Banco del Pacífico, los conceptos hasta ahora emitidos en el desarrollo del juicio por los abogados son favorables a la empresa

AGRADECIMIENTO.-

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

Cordialmente,
Sika Ecuatoriana S.A.


Ing. Marco Antonio Apolinar
Gerente General

