

Sika Ecuatoriana S.A.

INFORME DEL GERENTE GENERAL A LA ASAMBLEA ORDINARIA DE ACCIONISTAS EN REUNIÓN DEL DÍA 25 DE MARZO DE 2003

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 2002.

SITUACIÓN NACIONAL.

En 2002, gracias a un excelente precio del petróleo, la economía del país creció.

El P.I.B. llegó a 24.4 millardos, un 16.1 de aumento anual.

Las exportaciones registraron un aumento de 6.9% a US\$ 5.0 millardos, mientras las ventas petroleras aumentan 8.5%, teniendo en cuenta que la producción de petróleo bajó en un 5%; podemos predecir funestas consecuencias cuando se regularice el precio del petróleo. Las exportaciones de petróleo y sus derivados fueron el 41.2% del total.

Las exportaciones no petroleras crecieron un 5.7%, entre las más importantes corresponden al cacao (alza de 45%) y atún (alza de 27.4%).

Aunque fue un año con crecimiento, tiene a futuro muchas amenazas: una balanza comercial negativa de 1.431 millardos, la falta de un acuerdo con el Fondo Monetario Internacional, una deuda externa muy alta y la falta de reformas que venían pegadas a la dolarización; como reducción del tamaño del Estado, reforma laboral y eliminación de subsidios.

Otro índice que vale la pena mencionar, es la inflación, con una inflación anual de 9.36%, Ecuador entra al Club de países con inflación de un dígito

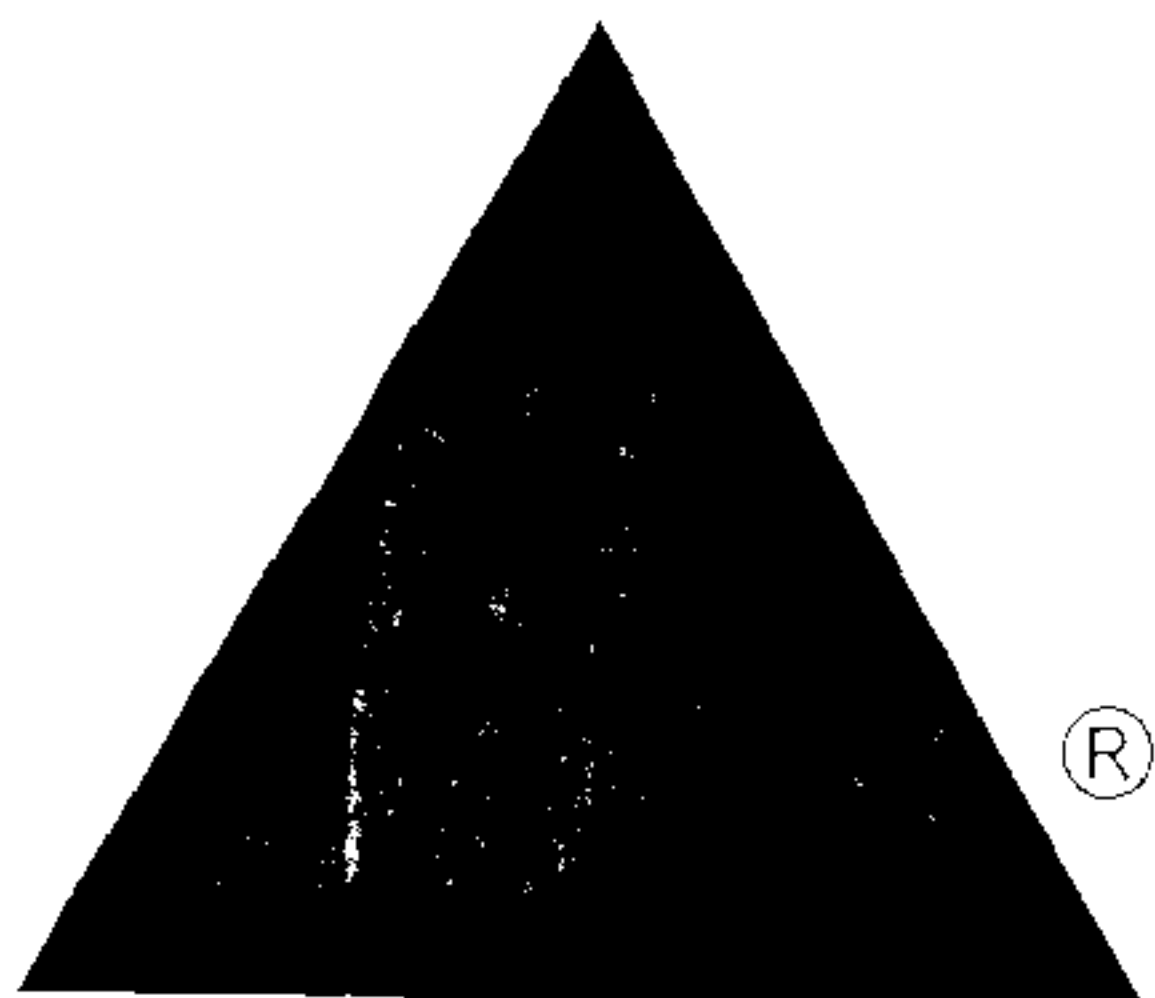
MERCADEO Y VENTAS

División Construcción

Afortunadamente la inversión en la construcción también creció, pocas obras pero con buenas oportunidades para Sika, por el potencial de consumo de productos y sistemas, afortunadamente nos habíamos preparado y se aprovecharon.

Un equipo de ventas cada día más capacitado, con productos y sistemas innovadores y el soporte de los Laboratorios de Materiales y Diagnóstico fueron el arma más adecuada para ganar el objetivo, peleando con una competencia cada día más agresiva en precios y por supuesto innovación.

Dentro de las obras más importantes y que fueron parte muy importante de nuestro crecimiento están:



Sika Ecuatoriana S.A.

Proyecto OCP, oleoducto de crudos pesados, tanques de almacenamiento, estaciones de bombeo y campamentos.

Carretera Baños Puyo, con túneles y viaductos.

Mercado Mayorista de Riobamba, con plataformas de aproximación y galpones en pavimentos rígidos.

Avenida Francisco de Orellana, 10 km. en concreto

En el segmento de reparación, tenemos 100% de participación en **Puerto Bolívar**; reparación y protección de los muelles marginal y cabotaje.

Bodega Conauto, reforzamiento y protección de 12 bodegas de 900m² cada una.

El servicio de Diagnósis fue el arma para entrar y mantenernos en este mercado, muy interesante para Ecuador

En Prefabricados, estamos suministrando aditivos superplastificantes a **PRECRETO**, la fabrica más grande en Ecuador de prefabricados y de propiedad del grupo Holcim. Esta industria hace el 90% de los elementos prefabricados de los intercambiadores de las calles y autopistas de las provincias de la Costa.

El éxito de mantenernos en esta empresa del grupo Holcim, fabricantes de aditivos en Ecuador, ha sido la innovación y el servicio.

En Pisos y Recubrimientos, estamos presentes en todas las ampliaciones y obras de mantenimiento de las empresas de mayor crecimiento en el país, por sectores así:

Alimentos: Nestle, Coca Cola, Pepsi Cola, Avícola Fernández, Industrial Surindu, Supermercados La Favorita, La Finca.

Ensambladoras de vehículos: Omnibus BB, Mavesa.

Talleres Importantes como: Proauto, Ecuauto, Automotores La Sierra.

Industria Petrolera como Shell de Ecuador, Texaco y Occidental.

En este segmento la principal estrategia para lograr el crecimiento, ha sido la formación y luego el apoyo de los aplicadores.

Venta a través de Distribuidores: Relanzamiento de productos aprovechando oportunidades o para contrarrestar a la competencia y la introducción de nuevos productos fueron las estrategias que nos aseguraron un crecimiento del 48.6% en este segmento.

En general para poder mantener un crecimiento constante hemos tenido que invertir muchos recursos en actividades con los constructores, ingenieros, arquitectos, pintores y albañiles; desde patrocinar encuentros gremiales hasta la permanente realización de talleres para difundir tecnología Sika.

Veamos en el siguiente cuadro el crecimiento de las ventas por segmentos:



Sika Ecuatoriana S.A.

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

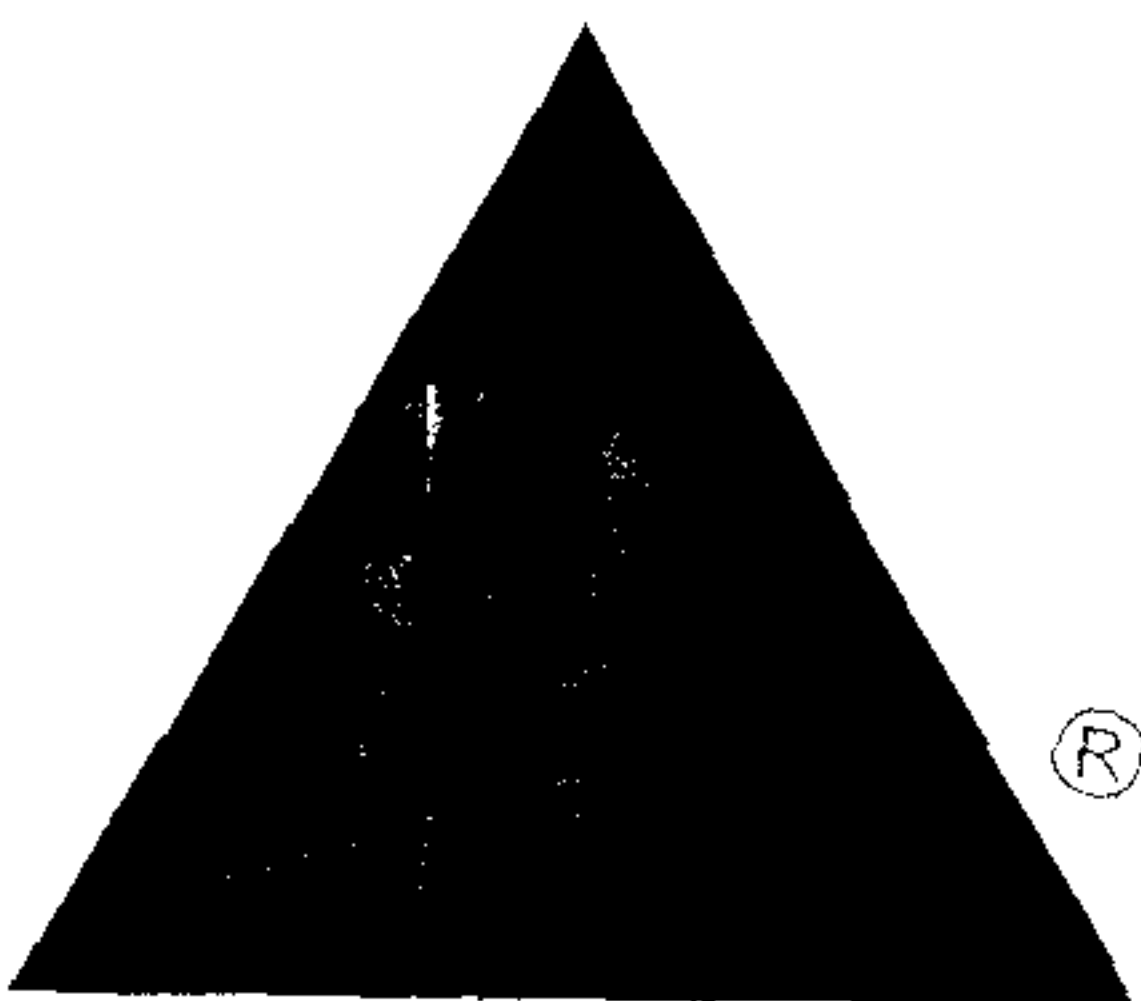
Distribuidores	3,009.7	50%	3,800.4	49%
Core Construcción	1,773.6	29%	2,304.7	30%
Mantenimiento Industrial	614.5	10%	825.2	11%
Industry	671.0	11%	881.6	11%

En lo que tiene que ver con el éxito de ventas en Distribuidores, sobresale el buen manejo de promociones en Home Centers, con promotoras cada día mas entrenadas y motivadas por premios por logros en ventas.

En el siguiente cuadro, los diez productos más vendidos:

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

1	Sikatop Empaste	549.4	7%
2	Empaste para interiores Blanco	433.5	6%
3	Sikatop 77	412.3	5%
4	Sikament	349.7	4%
5	Sikaguard 62	322.4	4%
6	Plastocrete 161 HE	292.3	4%
7	Sikatop 144	287.2	4%
8	Sikaflex 221	258.2	3%
9	Binda	249.7	3%
10	Sikadur 32	237.7	3%
TOTAL		3,392.4	43%
Los Demás		4,419.5	57%



Sika Ecuatoriana S.A.

Seis de ellos del segmento ventas a Distribuidores, dos de ventas a grandes obras; uno de producción del concreto y otro de reparación; uno de mantenimiento Industrial y otro de Sika Industry.

Aunque tenemos seis en un solo negocio, vale la pena destacar, el tener por lo menos uno de cada campo de aplicación.

En que Negocio Estamos

Waterproofing	1,927.1	2,781.9	35.6	44.4%
Concrete Production	1,578.0	1,357.2	17.4	-14.0%
Flooring/Lining	514.3	928.8	11.9	80.6%
Sika Industry	671.0	881.5	11.3	31.4%
Repair and Protection	741.0	865.4	11.1	16.8%
Grouting and Anchoring	169.6	315.1	4.0	85.8%
Structural Strengthening	211.9	298.0	3.8	40.6%
Joint Sealing and Elastic Bonding	155.7	284.6	3.6	82.8%
Roofing	18.7	75.7	1.0	304.8%
Others	81.5	23.7	0.3	-70.9%

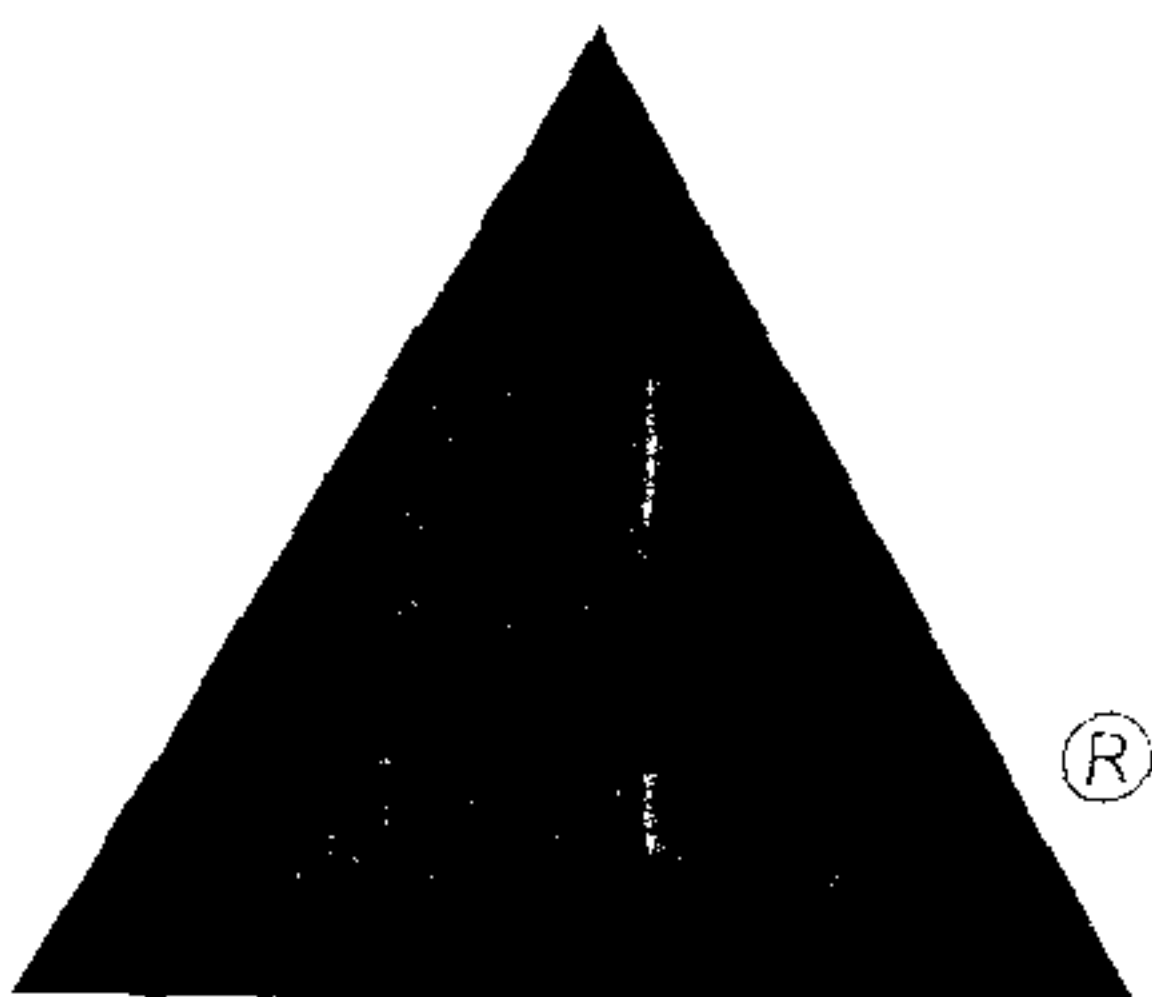
El notable incremento de venta de productos en Waterproofing, se explica por la participación de estos en el canal de venta a Distribuidores.

La disminución de venta de aditivos en gran parte por contracción de venta de elementos prefabricados en PRECRETO, nuestro principal cliente de aditivos.

El altísimo crecimiento Grouting, por las ventas al OCP.

Las ventas en Roofing, se deben al esfuerzo de promoción de las membranas, en todas las ferias las estamos exhibiendo.

En general, el crecimiento de las ventas, se puede ver en el siguiente cuadro:



Sika Ecuatoriana S.A.

Ventas en U.S. \$ (En 000 US \$)	2,643.4	3,550.8	6,068.8	7,811.9	+	27.2
Ventas Tons.	2,493.0	3,796.0	7,040.0	9,371.2	+	30.7

División Sika Industry

Es un mercado muy sensible a los créditos bancarios, por las expectativas de elección de presidente, los bancos cerraron los créditos y el mercado de BTR fue castigado fuertemente.

Con el esfuerzo de venta en otros segmentos se logró un crecimiento de ventas totales en dólares 2002 vs. 2001 de 31%, lo podemos ver en el siguiente cuadro:

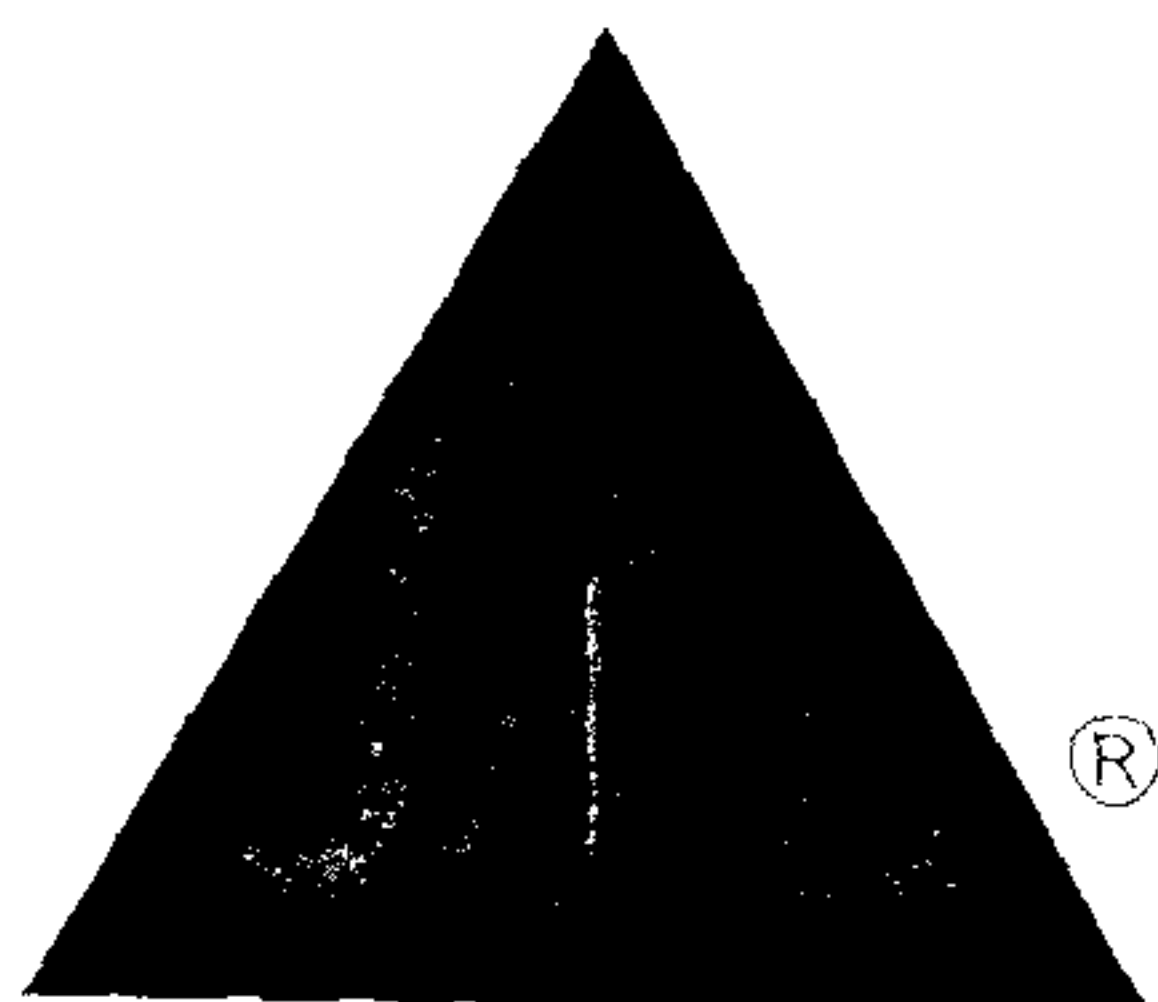
Participación de los Segmentos de Mercado (En US\$)

Automotive OEM	65,661	65,598	0%	7%
Automotive Aftermarket	242,374	307,450	27%	35%
Transportation	335,305	469,431	40%	53%
Marine	8,301	4,170	-50%	0%
Appliances + Equipment	648	10,071	1454%	1%
Building Components	18,693	24,874	33%	3%

Transportation es el principal mercado y DOLE nuestro mejor cliente.

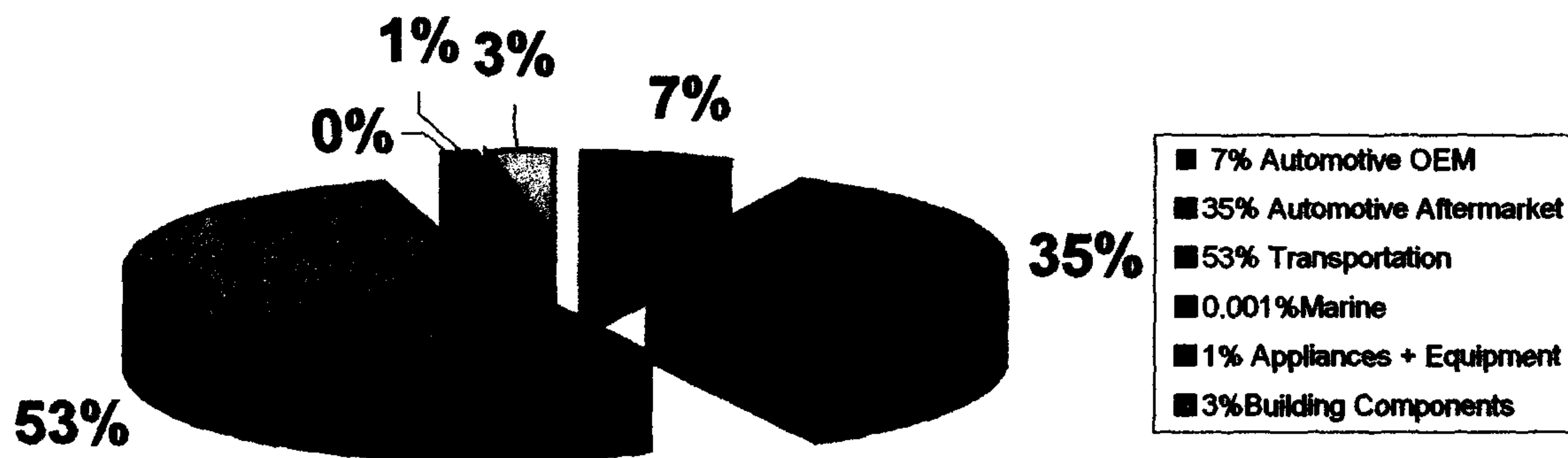
Automotive Aftermarket, es nuestro mercado más amenazado, por una competencia con buen producto y buenos precios, el servicio y una excelente integración de los talleres y tiendas a la empresa nos mantienen en este segmento con buena participación

La competencia más agresiva es ESSEX, quien tiene el 20% de participación en todo el mercado y el 40% en AGR.



Sika Ecuatoriana S.A.

PARTICIPACION DE SEGMENTOS DE MERCADO AÑO 2002



SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

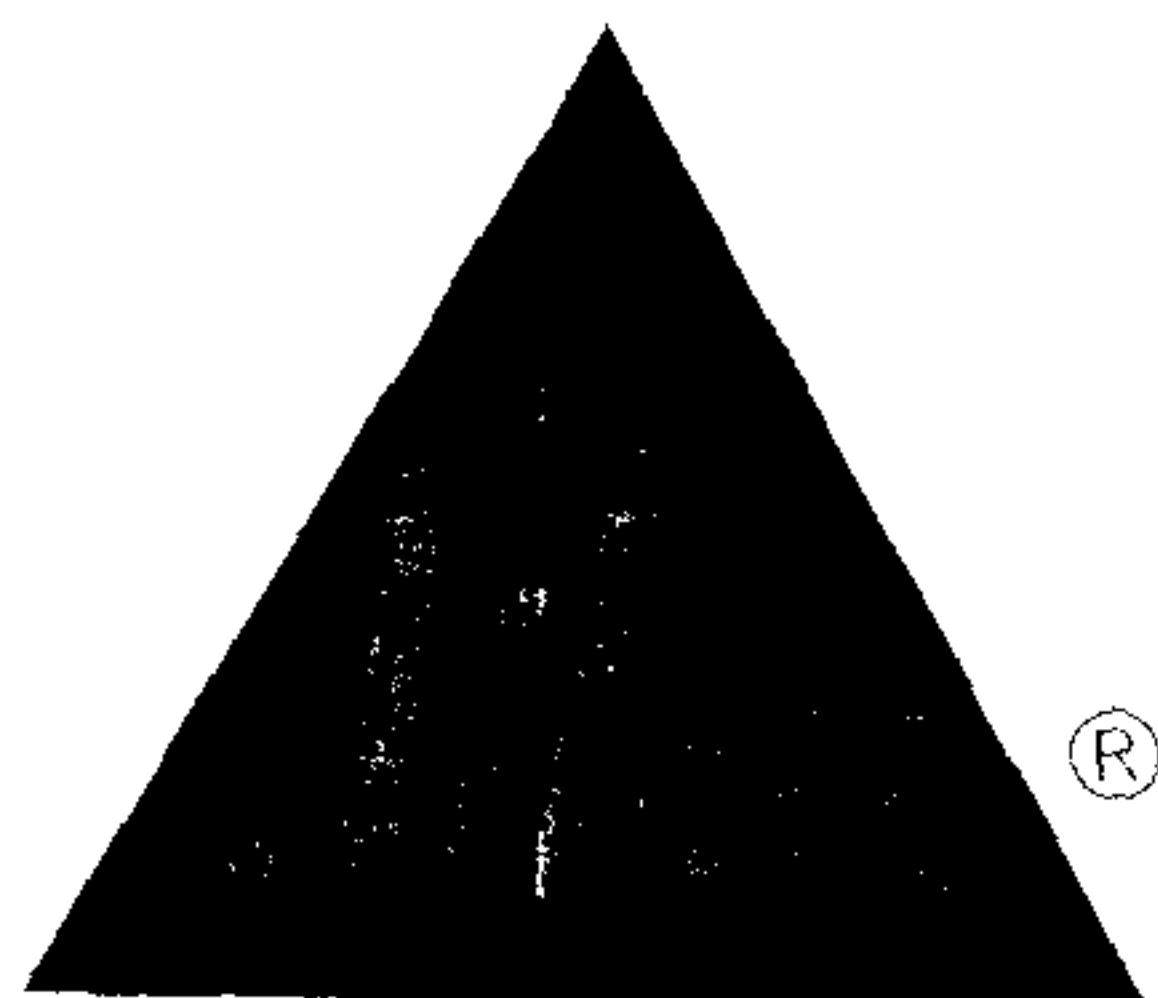
Entre los más importantes logros y actividades tenemos:

Instalación de la Envasadora de polvos Discovery, con este equipo hemos mejorado el rendimiento de empaqueo de fundas de 2 kg. En un 50%, logrando en esta forma responder al crecimiento de ventas.

Construcción de una nueva bodega para producto terminado con un área de 950 m2. y capacidad para almacenar 950 pallets. Esto nos exigió una inversión de aproximadamente US\$200.000.

Administración de inventarios, liderar un equipo de trabajo para la planificación de la producción con los siguientes logros:

Logros en la Administración de Inventarios			
MP Y EE (días)	54	40	35%
Producto Terminado (días)	45	36	25%



Sika Ecuatoriana S.A.

Reducción de costos, por negociación manejando la palanca de volúmenes, hemos renegociado precios y logrado un ahorro de US\$ 56.900.

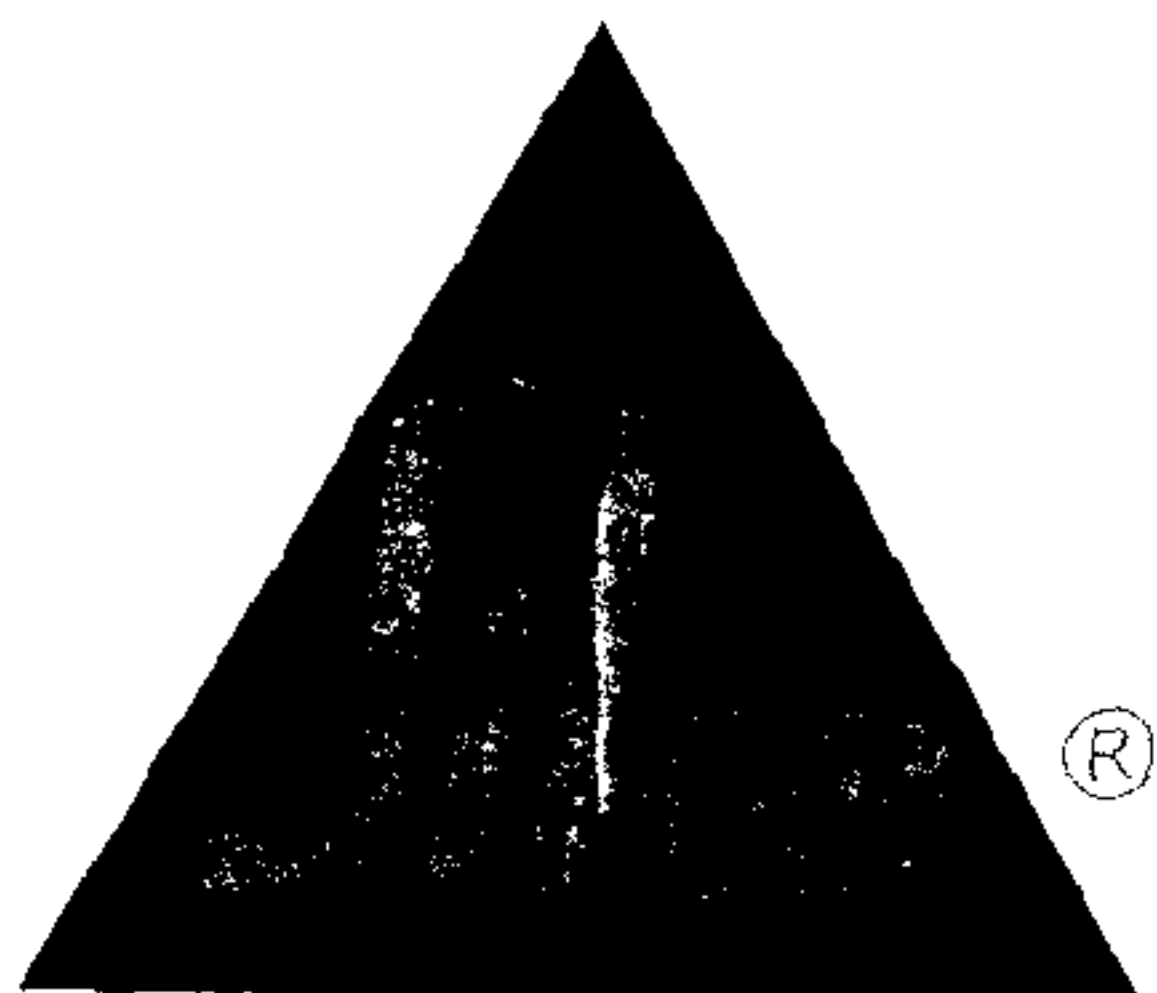
Materias primas en consignación, con una inteligente negociación, esgrimiendo ventajas de la competencia de nuestros suministradores hemos logrado que nos dejen materias primas tan importantes como los Acronal es en consignación, facturando consumos mensualmente.

Carga consolidada, trabajando en este campo de logística y coordinando pedidos, hemos logrado una reducción en los costos de ventas en los productos que hacen el 80% de nuestro negocio así:

Sikatop Empastes	0.19
Empastes para Interiores	1.89
Sikatop 77	0.82
Sikaguard 62	5.09
Sikament	6.83
Sikaflex 221	3.56
Sikafill	0.97
Sikadur 32 Primer	4.18
Cinta PVC	7.77
Sikafloor 261	7.58
Sikadur 42 Anclaje	2.04
Antisol Blanco Concentrado	1.45
Sikatop 107 Seal	4.61

Mejoras en la planta

1. Construcción de un edificio de 200m2, dos plantas que contiene:
 - Una cafetería con capacidad para 32 personas en la planta alta.
En la planta baja, servicios Sanitarios y consultorio médico.
Costa de esta inversión US\$ 79.000.
2. Sistema de drenaje de todo el terreno con un costo aprox. De US\$ 15.000.



Sika Ecuatoriana S.A.

LABORATORIOS

Nuevos productos

En el año 2002, el laboratorio desarrolló seis productos, con los cuales se facturaron 440. Ton.

Estos productos son:

Sika Empaste Corrido

Sika Latex

SikaCim color

Plastiment TM5

Sika Plasterbond

Sika Grout-S

La permanente preocupación de desarrollo y penetración al mercado de nuevos productos hace que Sika Ecuatoriana nuevamente cumpla con la política corporativa de tener más del 25% de las ventas con productos en edad menores a 5 años. Sika Ecuatoriana en el año 2002 vendió en productos menores a cinco años en el mercado el 31.3 en dólares y el 49.9 en kilos.

Nuevos proveedores

Gracias a la investigación de materias primas alternas, tenemos mejoras en calidad y precio en Carbonato de calcio, arenas de cuarzo, fosfato manopostático y resinas

RESPONSABILIDAD INTEGRAL

Se hizo una Auditoría Ambiental, para diagnosticar los impactos ambientales negativos que pueden estar causando las operaciones industriales de la Empresa en el medio ambiente y la comunidad.

Se elaboró un plan para corrección de fallas y para solucionar los problemas que se están causando.

Difusión e Implementación de códigos:

Seguridad en el proceso

Protección Ambiental

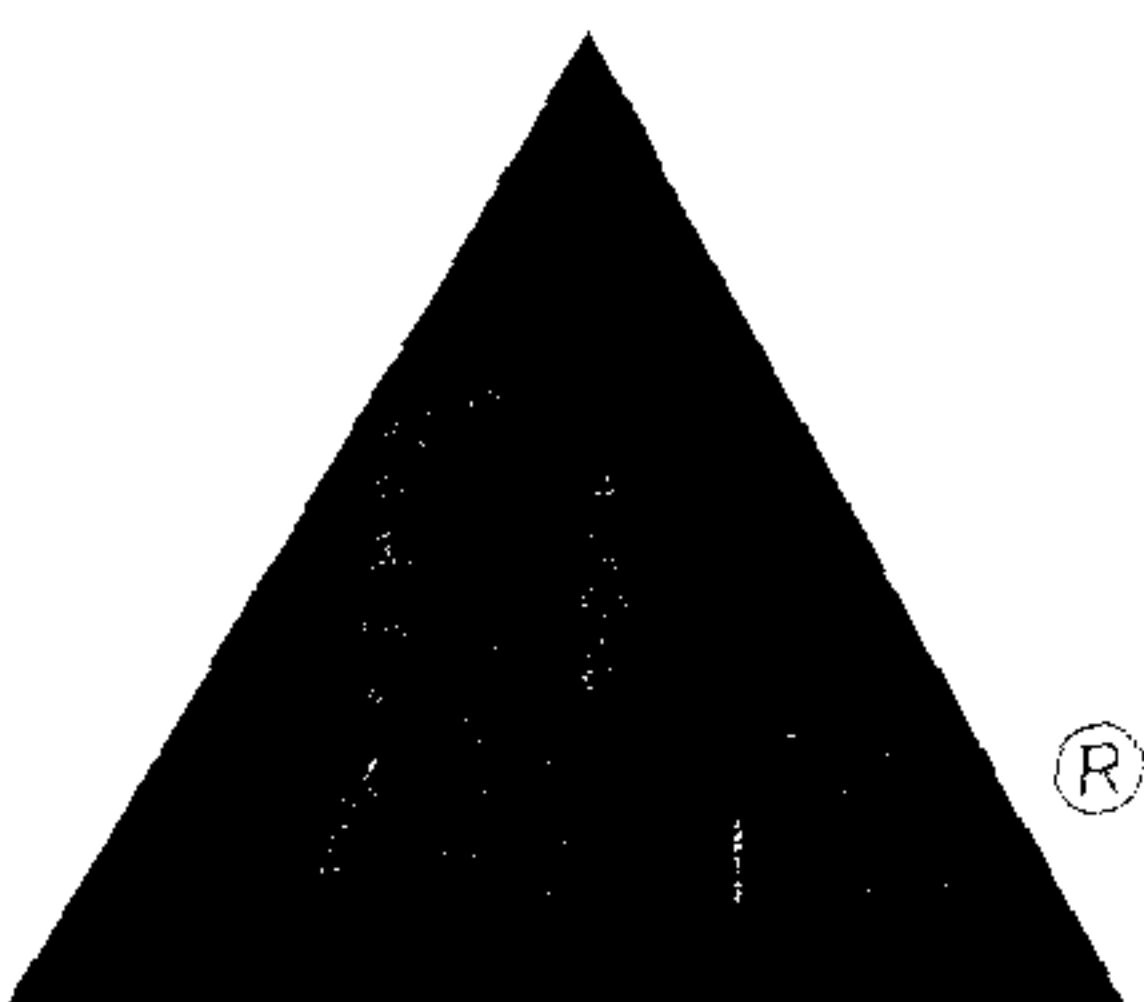
Respuesta a emergencias

Transporte

ISO 9001 VERSION 2000

En este tema hemos ejecutado:

Capacitación de dos líderes para implementación ISO 9001-2000; Ing. Doris Espin e Ing. Luis Cuadrado.



Sika Ecuatoriana S.A.

Difusión de la norma

Elaboración de Misión – Visión – Políticas de calidad

Elaboración, desarrollo y distribución de manual de procesos y de Calidad.

Formación de 13 auditores internos del proceso ISO 9001/2000.

Hemos solicitado Auditoria de transición para Mayo 2003.

ADMINISTRACION Y FINANZAS

En el siguiente cuadro podemos ver los resultados financieros de la gestión.

Costo de Ventas (En %)	32.7	39.2	41.4	41.5	+	2.4
Gastos de Venta (En %)	27.4	25.8	28.1	28.4	+	1.0
Beneficio Operacional	462.9	607.0	825.6	1025.4	+	24.2
Beneficio Operacional (En %)	17.5	17.1	13.6	13.1	-	3
Productividad total (En %)	1.21	1.21	1.16	0.7	-	40
Cash Flow (En 000 US \$)	424.9	492.1	698.2	938.4	+	34.3
Cash Flow (En %)	14.5	13.9	11.5	12	-	4.3
Cartera en días	29	31	37	42	-	13.5

El ligero aumento en costo y gasto de ventas, obedece a la intensa y permanente pelea con la competencia en descuentos, promociones y actividad publicitaria.

El desmejoramiento de la productividad se debe básicamente a los S.F. 98.000. que se pagó a Sika Service.

Cartera.- La incidencia de los grandes negocios en las ventas totales y la costumbre de las multinacionales a pagar a los 60 días nos ha desmejorado la cartera en cinco días, sin embargo de esto nos mantenemos dentro de los parámetros corporativos.

Sistema Leasing.- En el ejercicio económico del año 2002 hemos pagado US\$. 126.100 dólares americanos.

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

Sika Ecuatoriana S.A.

Impuesto a la Renta 2001	\$125,981
Impuesto a la Renta caudado 2002	\$208,252
Impuestos Municipales 2002	\$6,349
Contribución Superintendencia de Compañías	\$2,409
15% Participación Trabajadores año 2001	\$114,656
15% Participación Trabajadores año 2002	\$147,001
Impuesto al valor agregado (Iva) del año 2002	\$842,862
Impuesto al valor agregado (Iva) de Dic. 2002	\$54,949
Retenciones en la Fuente año 2002	\$269,007
Retenciones en la Fuente Dic. 2002	\$48,240

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 pudo haber ahorrado 10 puntos en el pago del Impuesto a la Renta, sin embargo la empresa no utilizó esta ventaja tributaria.

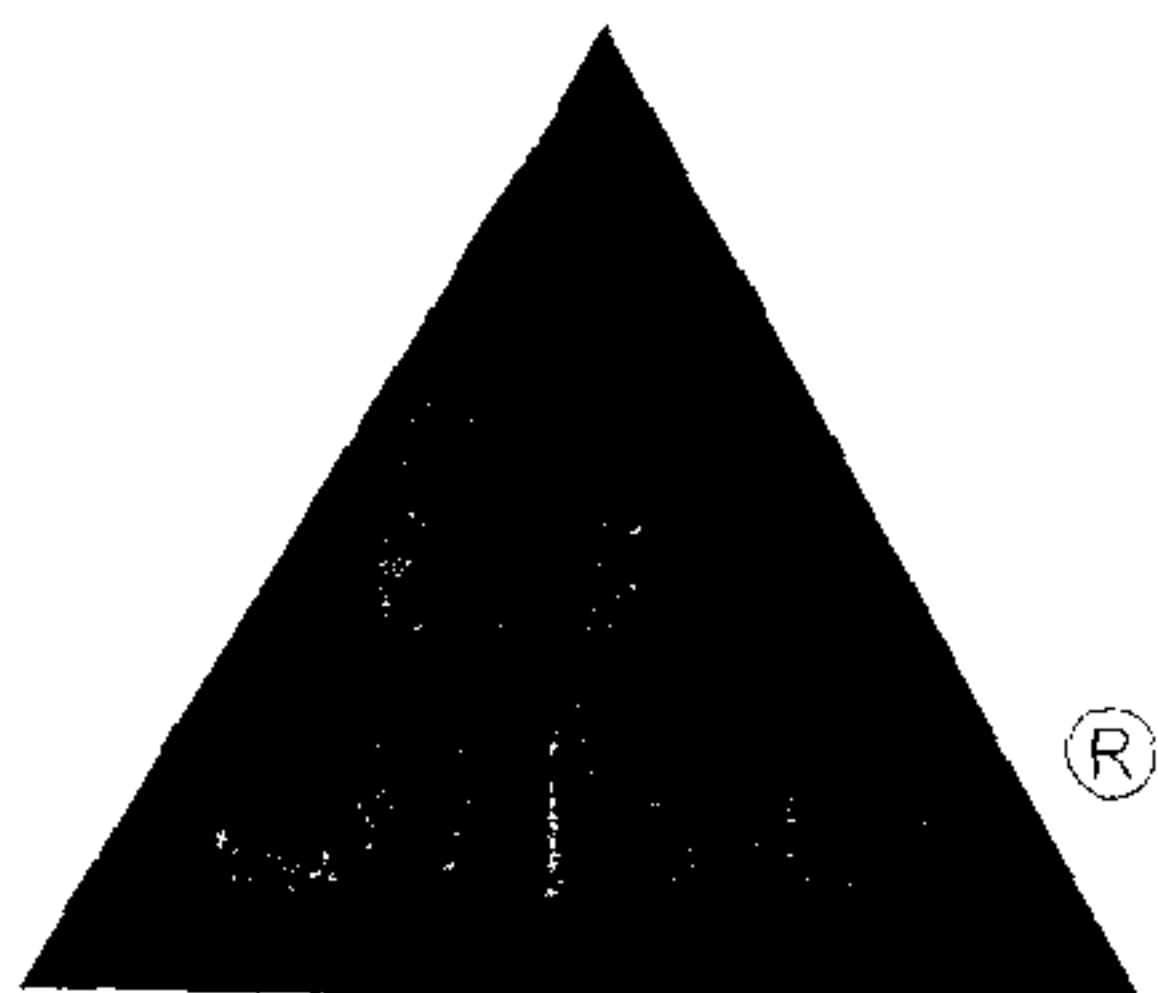
Regalías y Dividendos.- De acuerdo a lo programado, se han causado y pagado las regalías y dividendos así:

Regalías (U.S.\$)	293.000	214.000
Dividendos	50.000	50.000
Total pagado a Sika A. G.	343.000	264.000

Aumento de Capital.- En la Asamblea de Accionistas se aprobó el aumento de capital Pagado de US\$500.000 a US\$864.500 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.



Sika Ecuatoriana S.A.

- Se pagaron en bonos por logros la suma US\$200.643,36 durante los actos de reconocimiento trimestrales acostumbrados por la Empresa.
- El costo de personal se incrementó en un 16,7% en el 2002, con relación al año 2001, es así que de US\$799,1 (miles) pasamos a U.S.\$933,4 (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 2002, como lo indica la ley, se pagó la participación a trabajadores por la suma de U.S.\$114.655

Siniestros.-

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. A finales de año 2002, se llegó a un feliz acuerdo con los padres del Sr. Marcelo Roca, por lo cual Sika Ecuatoriana reconoce la cantidad de US\$ 24.500 y ellos renuncian a todas otras posibles reclamaciones. Cabe destacar que esta cantidad fue equivalente al seguro que por triste acontecimiento recibimos de la aseguradora.

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**

