

Sika Ecuatoriana S.A.

INFORME DEL GERENTE GENERAL A LA ASAMBLEA ORDINARIA DE ACCIONISTAS EN REUNIÓN DEL DÍA 30 DE MARZO DE 2004

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 2003.

SITUACIÓN NACIONAL.

El año 2003 fue un buen año para Ecuador, su crecimiento económico fue del 3%. El PBI ha crecido a \$26.8 mm, esto es 10.4% más que en 2002, medido en dólares.

El Ecuador se ha visto beneficiado por los precios del petróleo, que se situaron a niveles superiores a los registrados desde la guerra de Iraq. El crudo se vendió sobre los 31 dólares en Londres y supero la barrera simbólica de los 34 dólares en el mercado de futuros de Nueva York. El presupuesto Nacional había considerado un precio promedio de 18 dólares por barril; según el Ministerio de Economía por cada punto que se incrementa el petróleo ingresan unos 50 millones adicionales al Estado.

Las exportaciones de petróleo y sus derivados llegaron a 2.608.m esto es un incremento anual del 26.8%; en Septiembre se inicio el bombeo por el nuevo oleoducto lo que fue una gran contribución para este logro.

Adicional crecieron las exportaciones no petroleras un 14.0%. Entre ellas las del banano un 9.4% (\$1.078 m), las del Atún un 13.4% (\$368 m) las de flores un 1.4% (\$294. m) y las de camarón un 11.3% (\$271 m.)

La construcción fue una de las actividades de mejor desempeño, creció un 2.8% llegando a una inversión de 2.106 millones de dólares.

Al 31 de diciembre, los estados financieros de la banca muestran un sistema bancario fortalecido, con utilidades de \$92 m, para una rentabilidad promedio de 15.5% en 2003, un patrimonio de \$677m (alza de 15.4% en el último trimestre), mientras que el crecimiento en los activos + contingentes es de solo 5.4%.

Este crecimiento de los activos se debe en mayor parte a la inversión, ya que las operaciones, en \$4.2 millardos, solo crecen 3,8%.

El buen desempeño de los bancos se debe al cobro de excesivas tasas de interés y elevadas comisiones bancarias. Los bancos aducen la necesidad de fortalecer el patrimonio y realizar provisiones y consideran que la dificultad de recuperar la cartera, justifican la renuencia a prestar sin garantías adecuadas.

Sika Ecuatoriana S.A.

Indice de Precios al Consumidor: La inflación termino el año en 6.1% y promedió 7.6% en el año.

MERCADEO Y VENTAS

División Construcción

Venta Técnica

Como dijimos antes, la inversión en la construcción creció un 2.8%, llegando a una cantidad total de \$2.106 m. El Estado contribuyo con obras donde Sika tuvo presencia casi exclusiva; estas son:

- Oleoducto de Crudos Pesados OCP, parte ejecutada en este año y donde vendimos gran cantidad aditivos y resinas para reparación y protección
- Carretera Baños – Puyo, una vía de 40 kms. en concreto en su totalidad elaborado con aditivos de Sika.
- Viaductos de Ambato, una serie de soluciones a intersecciones viales con una total participación de productos Sika.
- Reparación y Protección de tanques de diferentes plantas de Agua Potable donde se consumieron grandes cantidades de Sikaguard 720 Epocem y Sikaguard 62.
- Puente alterno sobre el río Daule: estamos suministrando los aditivos para todos los elementos prefabricados y anclajes.

En el sector privado tuvimos gran presencia en construcción de Edificios, Centros Comerciales y grandes Urbanizaciones.

También fue un excelente año para venta de pisos en la industria; especialmente en General Motors, pisos de talleres para concesionarios de vehículos, pisos en Nestlé, la Coca Cola y supermercados.

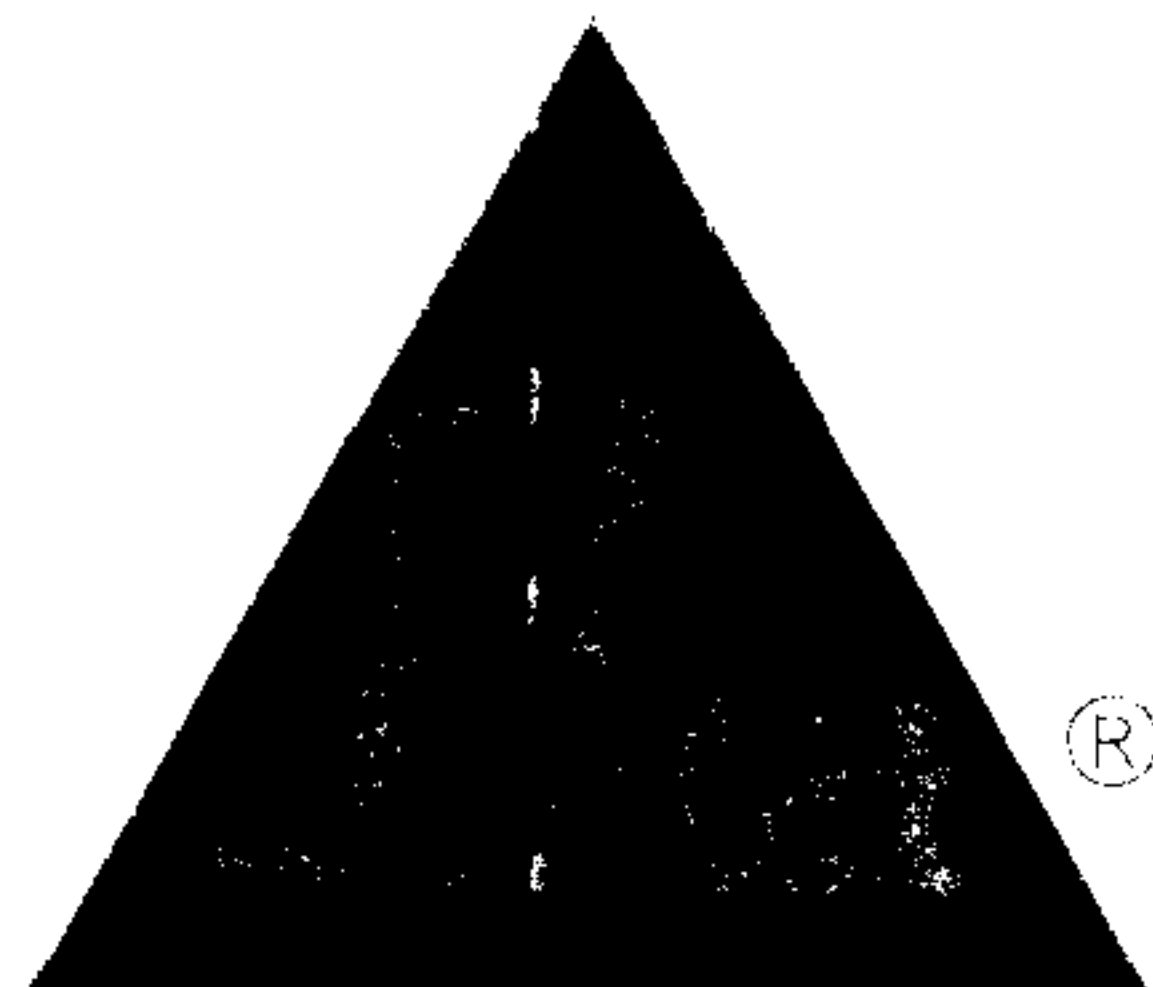
Venta a través de Distribuidores:

La venta por canales de Distribución creció un 30% y es el 43% de la venta total. Su crecimiento se debe principalmente a la cantidad de nuevos productos que se lanzaron al mercado.

Entre ellos: Binda Premium que aparece entre los 10 primeros en ventas en dólares y el cuarto lugar en toneladas.

La venta a distribuidores contribuyó en gran parte a la introducción y venta de Sika Sanisil, Sika Muroseal, Sika Multibond, Sika Multikit y Empaste Veneciano.

Dentro de las actividades promocionales, se realizaron:



Sika Ecuatoriana S.A.

- 20 Brigadas Maestras con 1.530 Maestros graduados
- 143 Charlas taller con 3.018 asistentes registrados
- 23 Carpas de exhibición
- 6 Casas abiertas en Universidades y Colegios de profesionales.

En este año también se logro entrar como suministrador a Kerámicos, 30 locales a nivel nacional y la compañía más grande en el negocio de cerámicas.

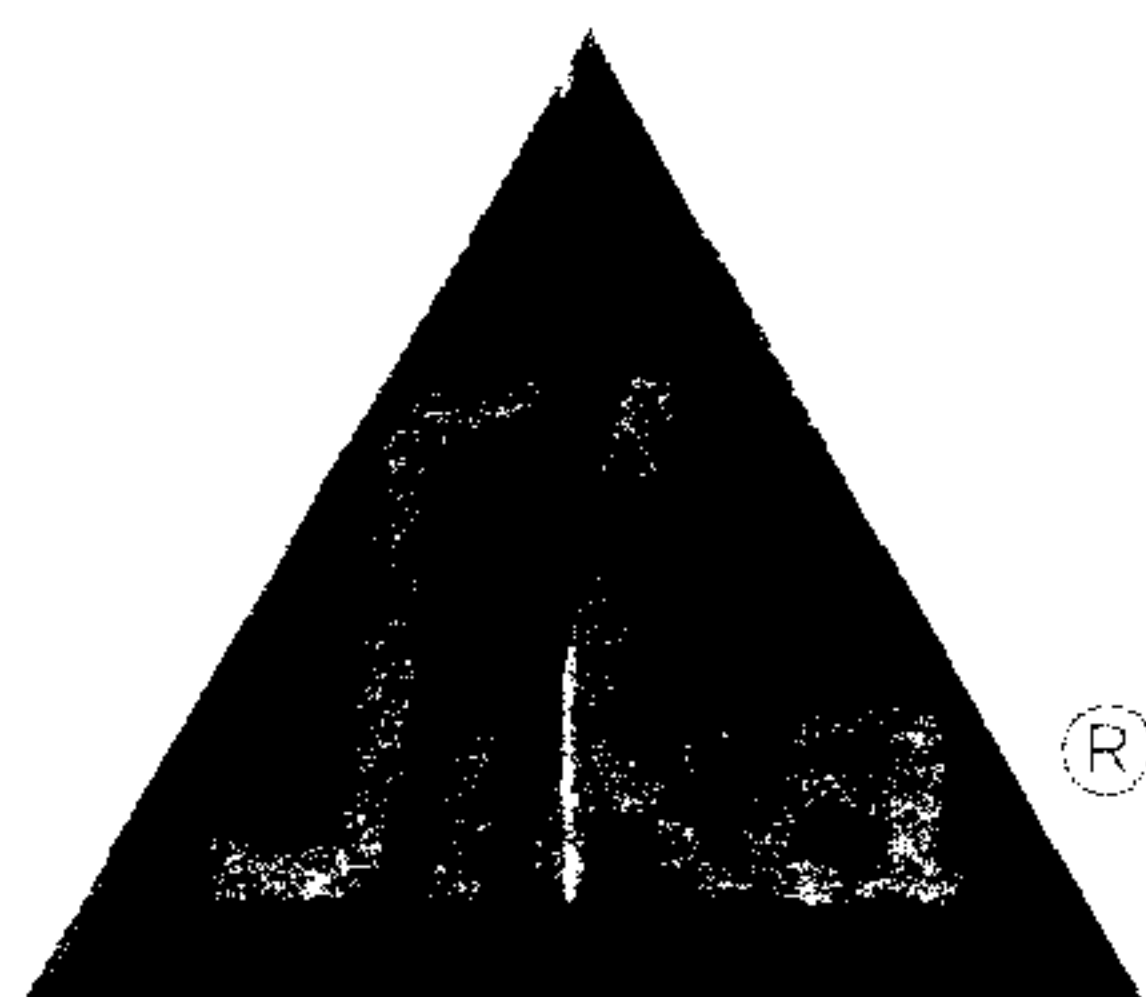
En el año 2003 hemos alcanzado un Market Penetration del 73%.

En el siguiente cuadro, los diez productos más vendidos a nivel nacional

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

Rank	Producto	Ventas Distribuidores	Porcentaje Distribuidores	Ventas Venta Técnica	Porcentaje Venta Técnica
1	Sikatop Empaste	549	7%	640	7%
2	Empaste para interiores Blanco	434	6%	836	9%
3	Sikatop 77	412	5%	419	5%
4	Sikament	350	4%	341	4%
5	Sikaguard 62	322	4%	322	3%
6	Plastocrete 161 HE	292	4%	368	4%
7	Sikatop 144	287	4%	254	3%
8	Sikafloor	314	4%	431	5%
9	Binda	250	3%	388	4%
10	Sikadur 32	238	3%	270	3%
TOTAL		3,448.2	44%	4,269.0	46%
Los Demás		4,363.7	56%	4,963.9	54%

Los diez primeros productos hacen el 46% de las ventas. Cinco de ellos del segmento ventas a Distribuidores y los otros cinco de Venta Técnica.



Sika Ecuatoriana S.A.

2004 APR 2004

En que Negocio Estamos

Negocio		2003		2004	
Ventas		Miles de \$		Variación	
Waterproofing	2,781.9	3,427.2	37.1	23.2%	
Concrete Production	1,357.2	1,596.8	17.3	17.7%	
Repair and Protection	865.4	1,096.1	11.9	26.7%	
Sika Industry	881.5	1,000.1	10.8	18.5%	
Flooring/Lining	928.8	955.5	10.3	2.9%	
Joint Sealing and Elastic Bonding	284.6	464.7	5.0	63.3%	
Structural Strengthening	298.0	408.8	4.4	37.2%	
Grouting and Anchoring	315.1	238.7	2.6	-24.3%	
Roofing	75.7	23.0	0.2	-69.6%	
Others	23.7	21.9	0.2	-7.6%	
Total	10,000.0	10,000.0	0.0	0.0%	

Excelente crecimiento en Sealing & Bonding, un campo de aplicación donde concentramos esfuerzos.

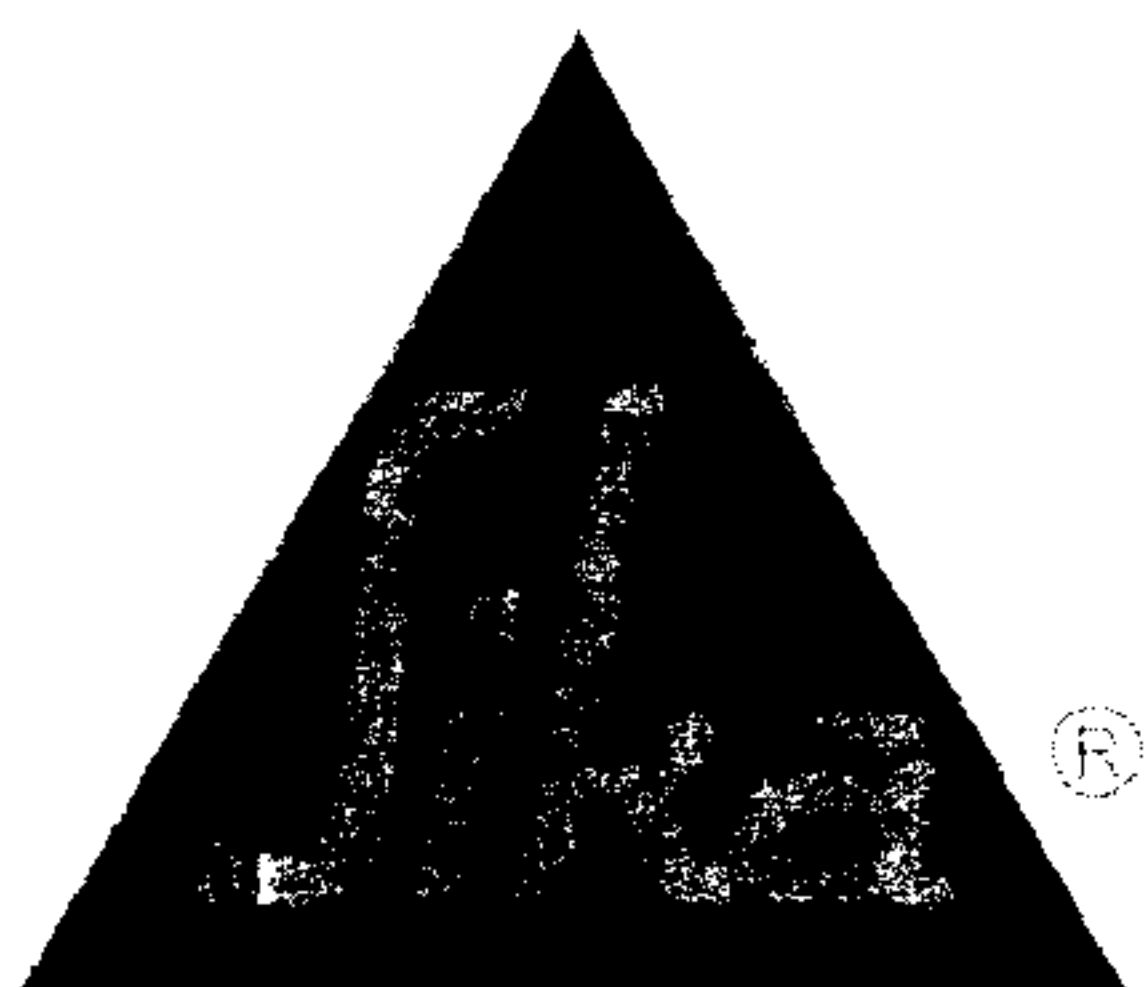
En Producción de Concreto volvimos a repuntar por la participación en obras de infraestructura.

En los campos de Aplicación: Reforzamiento y Reparación es el resultado de varios años promocionando esta tecnología.

La baja en Grouting es por la terminación del OCP, donde la mayoría de los anclajes se hicieron en el año anterior y la baja en Membranas se debe al alto encarecimiento del producto por el costo del Euro.

División Sika Industry

Un año muy difícil para este negocio por la pérdida de General Motors como cliente; al cambiar su línea de producción entro la competencia, en estas nuevas condiciones el producto no cumplía requerimientos de rapidez y por la pérdida de Dole como cliente local; ahora compra directamente a Sika Corp. Dos razones que obligaron a desplegar estrategias para aprovechar la mínima oportunidad.



Sika Ecuatoriana S.A.

Una de ellas la renovación del transporte urbano de Cuenca y la otra el desarrollo de aplicaciones de Indurama.

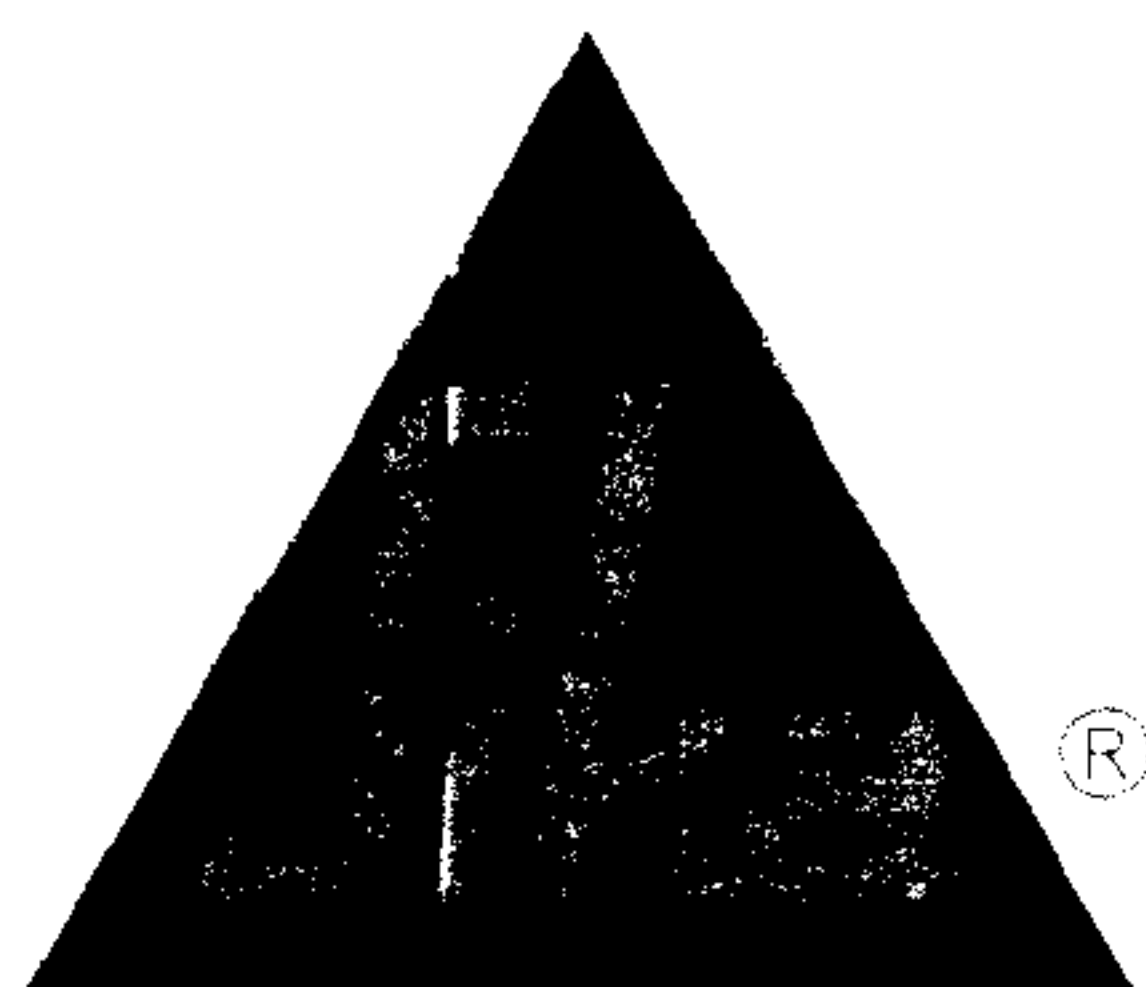
Así es que podemos mostrar un crecimiento de ventas total Industry del 14% en dólares, con un crecimiento del 42% en el segmento After market, el segmento de mejor recuperación.

Venta Industry por Segmentos de Mercado (En US\$)

Segmento	2019	2020	Cambio	Porcentaje
Automotive OEM	65,598	38,480	-41%	4%
Automotive Aftermarket	307,450	437,382	42%	43%
Transportation	469,431	477,491	2%	47%
Marine	4,170	16,479	295%	2%
Appliances + Equipment	10,071	21,907	118%	2%
Building Components	24,874	17,030	-32%	2%
Total	841,524	958,869	14%	100%

Venta Nacional por Segmentos de Mercado (En 000 US\$)

Segmento	2019	Porcentaje	2020	Porcentaje
Distribuidores	3,038.5	39%	3,937.2	43%
Core Construcción	2,875.7	37%	3,185.9	35%
Mantenimiento Industrial	923.9	12%	949.0	11%
Industry	881.6	11%	1,000.1	11%
Total	7,719.7	100%	9,072.2	100%



Sika Ecuatoriana S.A.

El crecimiento de las ventas totales de Sika Ecuatoriana durante los últimos cuatro años, se puede ver en el siguiente cuadro:

Concepto	2000	2001	2002	2003		
Ventas en U.S. \$ (En 000 US \$)	3,550.8	6,068.8	7,811.9	9,232.9	+	18.2
Ventas Tons.	3,796.0	7,040.0	9,371.2	11,561.2	+	23.4

SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

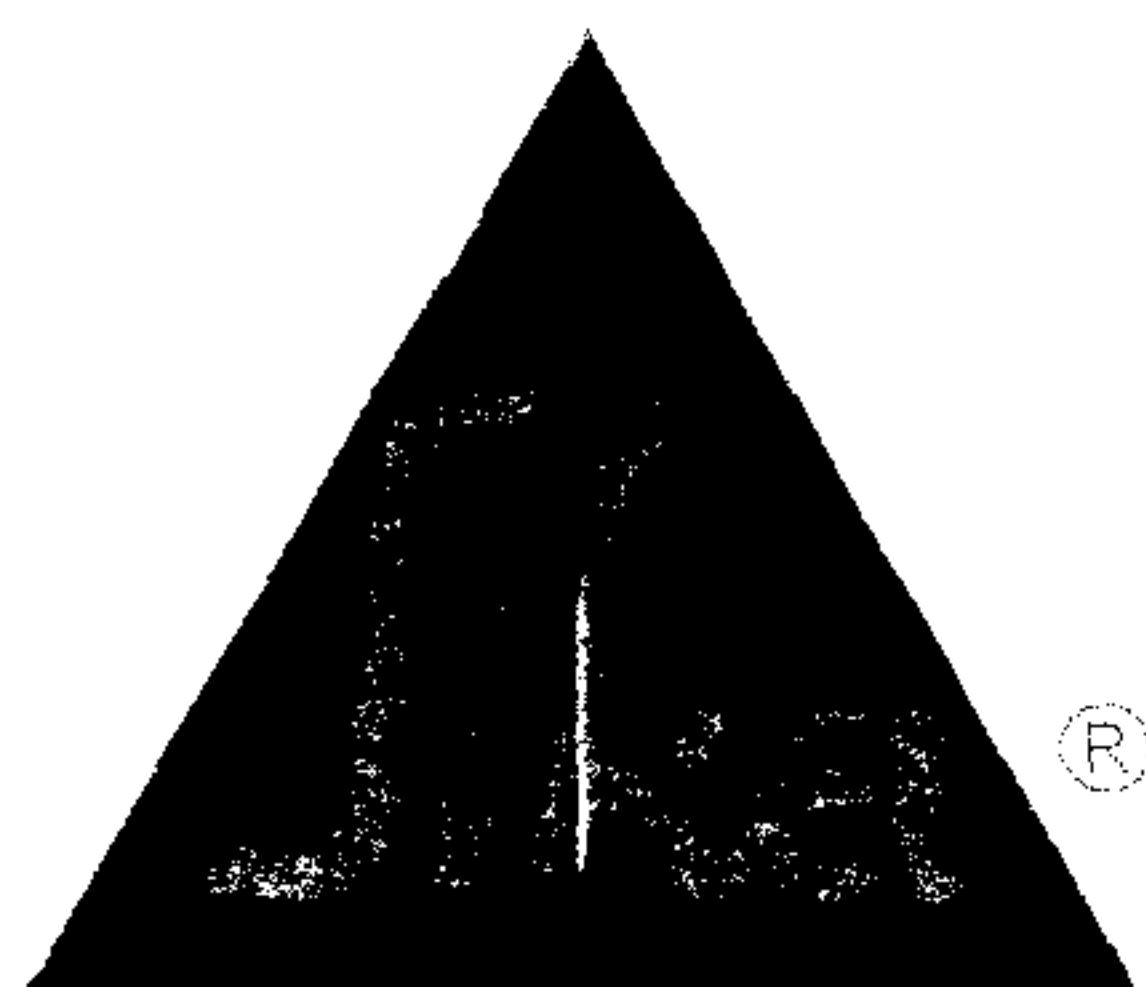
1. En el año 2003 se fabricaron 11.561 Tons, esto es un crecimiento del 23.37% con respecto año 2002.
2. Downtime.- En Morteros.- Se mejoró un 52.63%, pasando a 19 horas al final del 2003, de 29 horas en Junio de 2003.
3. Productividad

Concepto	Final 2003	Final 2002
Mortars (HH/Tons)	3.71	4.13
Admixture (HH/Tons)	2.93	3.70

4. Negociación.- Con esta estrategia se logró:
 - Un ahorro en compras de Insumos de US\$ 44.490,00
 - Trabajar con la Basf en consignación

5. Mejoramiento del Costo de Ventas

Concepto	Final 2003	Final 2002	Mejora
Costo de Ventas	40.80%	41.50%	1.69%



Sika Ecuatoriana S.A.

Responsabilidad Integral

Estamos trabajando en los cinco códigos:

- Seguridad en los procesos
- Protección al medio ambiente
- Respuesta a emergencias
- Seguridad en el transporte
- Salud ocupacional

El estado es el siguiente:

Estatus	Año 2003	Cumplido
Mejoramiento continuo	13	15.66
Práctica implementada	24	28.92
Ejecutando Planes	22	26.51
Elaborando Planes de acción	24	28.92
No se ha hecho nada	0	-
No aplica	0	-
Total Prácticas	83	100.00

Con base a este avance se logró la autorización para el uso del logotipo de Responsabilidad Integral.

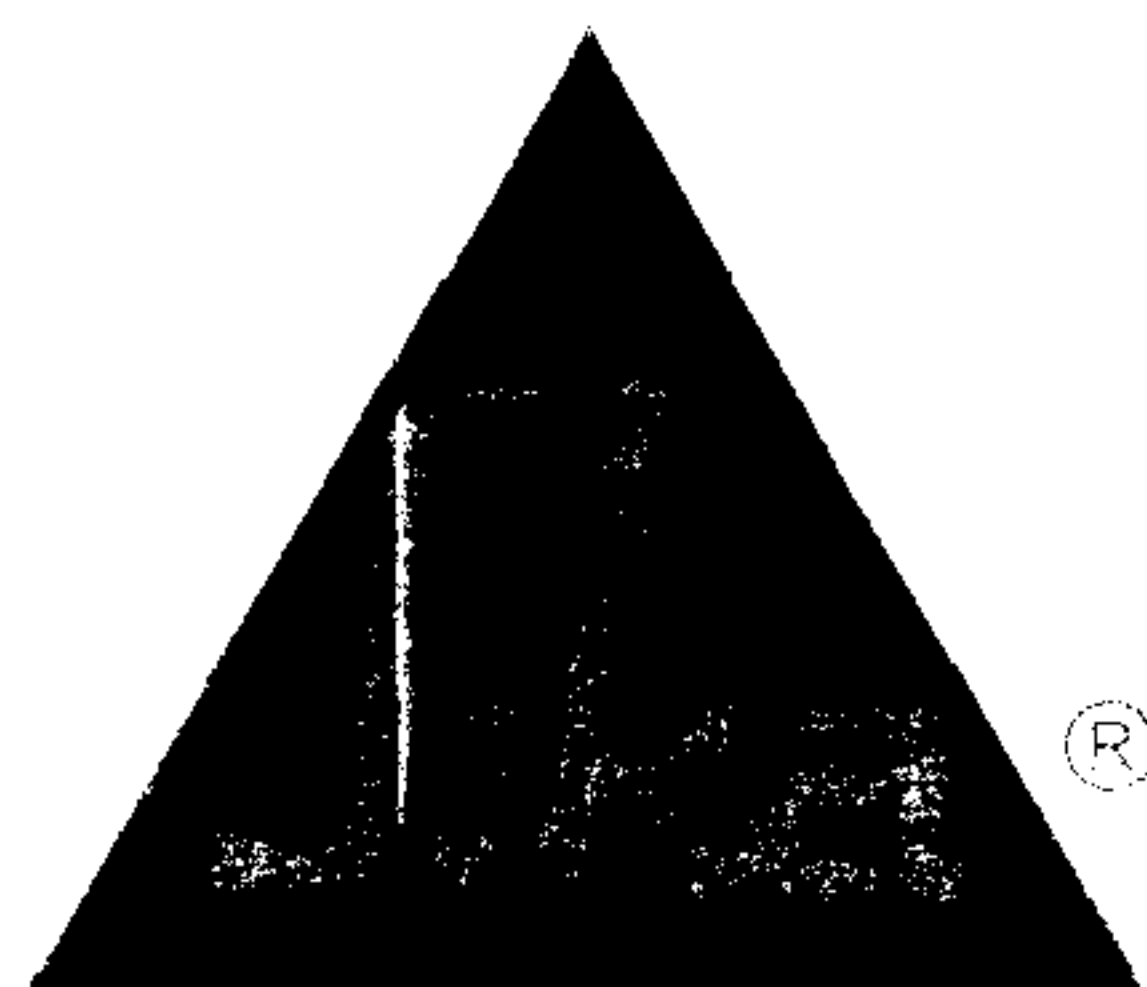
ISO 9000

La empresa Underwriters Laboratorios Inc ha Recertificado en septiembre de 2003 a Sika Ecuatoriana S.A. como una empresa que cumple la norma ISO 9000 versión 2000.

ADMINISTRACION Y FINANZAS

El año 2003 se ha caracterizado principalmente por el logro de la actualización en la información a Suiza como son: Hypirion, Cognos y la adquisición e implementación del ERP AXAPTA. Un sueño hecho realidad, con un inmenso sacrificio pero con el premio de la satisfacción de los resultados.

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



Sika Ecuatoriana S.A.

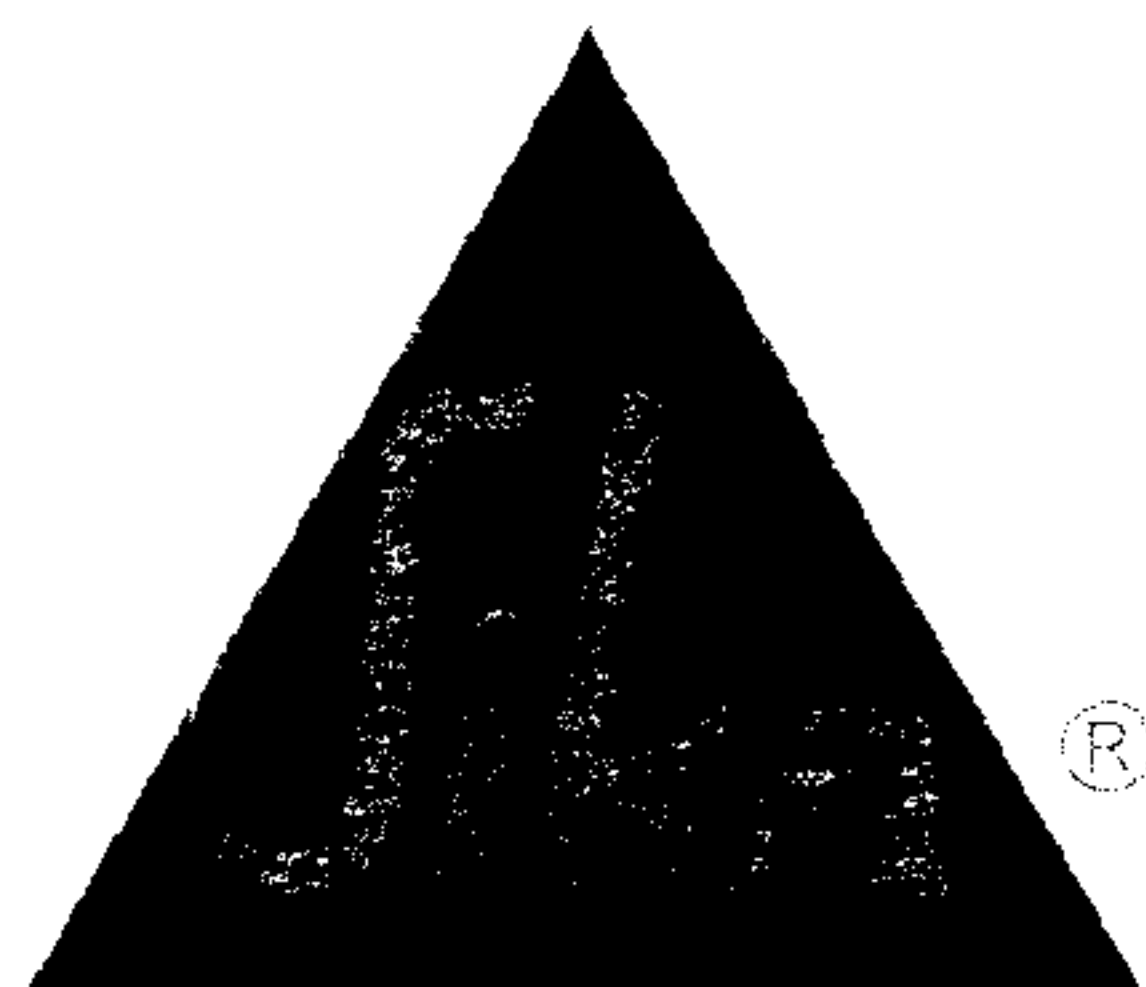
	2001	2002	2003	2004		
Costo de Ventas (En %)	39.2	41.4	41.5	40.8	-	-1.7
Gastos de Venta (En %)	25.8	28.1	28.4	27.5	-	-3.2
Beneficio Operacional	607.0	825.6	1025.4	1326.2	+	29.3
Beneficio Operacional (En %)	17.1	13.6	13.1	14.4	+	9.9
Productividad total (En %)	1.21	1.16	0.7	1.177	+	68.1
Cash Flow (En 000 US \$)	492.1	698.2	938.4	1295.9	+	38.1
Cash Flow (En %)	13.9	11.5	12	14	+	16.7
Cartera en días	31	37	42	42	=	0.0

Cartera.- Sin embargo de que la tendencia de los clientes día a día es la de obtener mayores plazos para pagar sus obligaciones, la gestión de este año ha dado como resultado que la cartera tenga una rotación igual a la del año 2002.

Sistema Leasing.- En el ejercicio económico del año 2003 hemos pagado US\$.77.987,97 dólares americanos.

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

Impuesto a la Renta año 2002	\$208,252
Impuesto a la Renta causado año 2003	\$275,742
Impuestos Municipales año 2003	\$8,480
Contribución Superintendencia de Compañías	\$3,262
15% Participación Trabajadores año 2002	\$147,001
15% Participación Trabajadores Causado año 2003	\$194,642
Impuesto al valor agregado (Iva) del año 2003	\$555,152
Retenciones en la Fuente año 2003	\$217,268



Sika Ecuatoriana S.A.

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

Regalías (U.S.\$)	461.647	415.482
Dividendos	474.745	474.745
Total pagado a Sika A. G.	936.392	890.227

Sistemas.- Se contrato un ingeniero de sistemas, con su dirección y aporte de todos los interesados se logro:

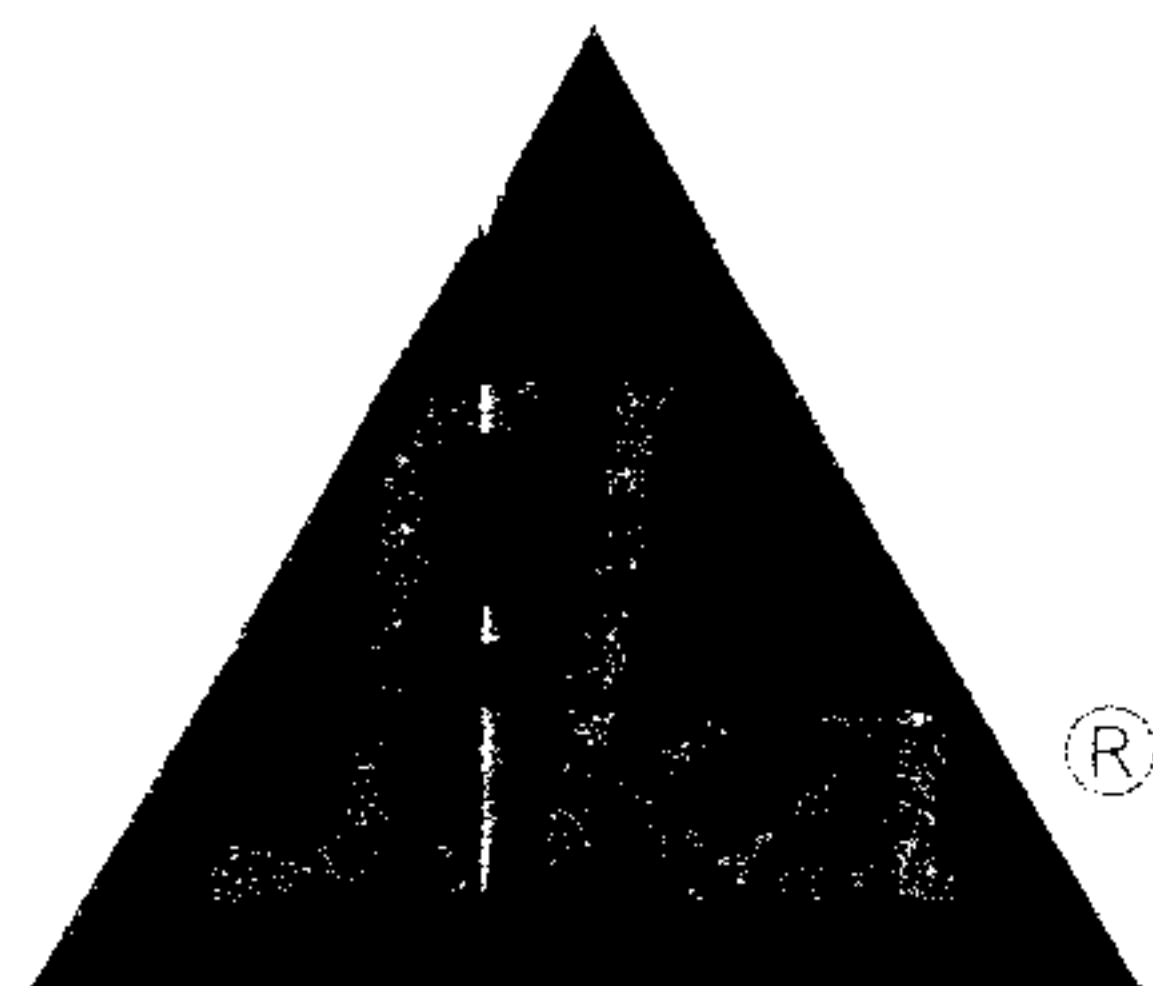
1. Cableado estructurado en la Planta de la empresa
2. Configuración de los servidores de: administración de cuentas de dominio y de aplicaciones.
3. Instalación y puesta en marcha de lo canales de comunicación para datos con las regionales de Quito y Cuenca.
4. Instalación y configuración de Citrix para mejorar la comunicación y administración de las regionales.
5. Implementación y puesta en marcha del ERP AXAPTA
6. Instalación y puesta en marcha del ARC SERVE para garantizar la seguridad de datos mediante los Back Up
7. Instalación y configuración del Software Mcaffee para la prevención y protección de la información contra virus.

Es muy importante destacar que en condiciones normales, el cumplimiento de estas metas se lograría mínimo en dos años; con la predisposición, la incondicionalidad, y la responsabilidad del Ing. Freddy Díaz esto se ha logrado en un año. Felicitaciones!

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\$194.345 durante los actos de reconocimiento trimestrales acostumbrados por la Empresa.
- El costo de personal se incrementó en un 13.9% en el 2003, con relación al año 2002, es así que de US\$933.4(miles) pasamos a US\$1.063,6 (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.



Sika Ecuatoriana S.A.

15% Participación para Trabajadores.- En el mes de abril de 2003, como lo indica la ley, se pagó la participación a trabajadores por la suma de U.S.\$147.001,00 acontecimiento recibimos de la aseguradora.

UTILIDADES.- Las Utilidades obtenidas en el año 2003, después de realizar las provisiones correspondientes ascienden a la suma de US\$629.887,11 por lo que propongo a los señores accionistas la siguiente distribución:

Reserva Legal	US\$ 63.000,00
Dividendos para accionistas	US\$566.887,11
Total Utilidades	US\$629.887,11

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**

