

Sika Ecuatoriana S.A.

INFORME DEL GERENTE GENERAL A LA ASAMBLEA ORDINARIA DE ACCIONISTAS EN REUNIÓN DEL DÍA 14 DE MARZO DE 2005

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 2004.

SITUACIÓN NACIONAL.

La economía de Ecuador sigue creciendo como consecuencia del favorable desempeño del sector petrolero, durante el 2004 el PIB creció un 6.0%.

El tamaño de la economía medido en dólares se disparó en más de un 10%, llegando a US\$30.000. millones.

El inicio de las operaciones del OCP en setiembre 2003 ayudó al incremento de la producción petrolera a principios del año, y ya no sigue subiendo, por la declinación constante en la producción de Petroecuador, y la relación conflictiva de las autoridades con las petroleras privadas (particularmente Occidental), que ha resultado que se detenga la inversión para incrementar la producción. Varias compañías privadas han puesto en venta sus derechos en bloques petroleros, entre las cuales EnCana.

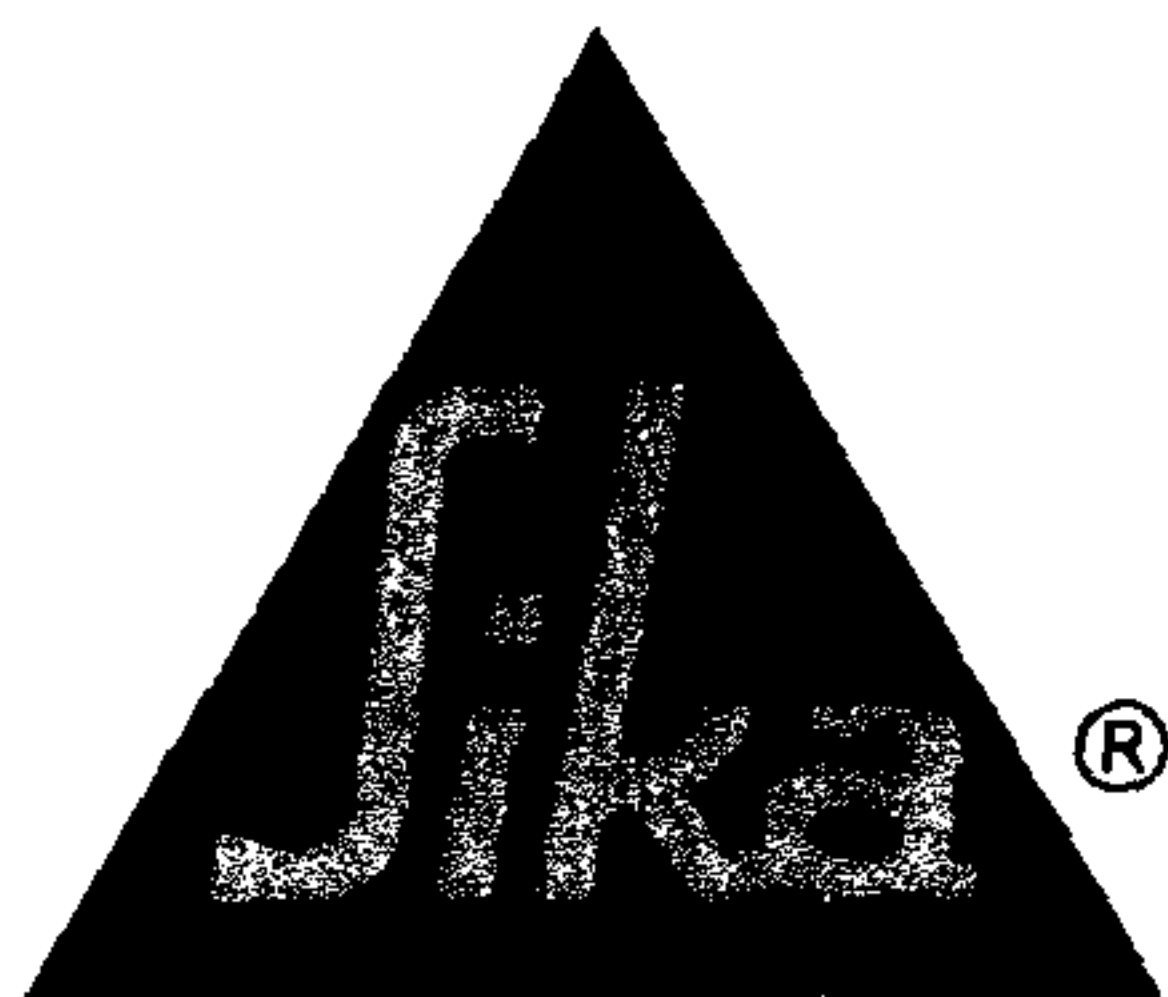
Construcción: En esta actividad se estima un crecimiento del 1.2% en relación al 2003. Los bancos comenzaron a extender préstamos de largo plazo a tasas razonables de interés, y se han iniciado muchas urbanizaciones, particularmente en Quito. Además el inicio del Proyecto hidroeléctrico de San Francisco, la construcción del puente alterno al río Guayas, y otras para nuestra economía importantes.

MERCADEO Y VENTAS

11 ABR. 2005

En el 2004 crecimos así:

		Real 2004
Venta Comercial		5.285.209
Venta Técnica		4.586.908
- Core Construction		3.661.331
- Mantenimiento Industrial		925.577
Industry		967.840



Sika Ecuatoriana S.A.

Venta a través de Distribuidores:

La venta por canales de Distribución creció un 34% y es el 49% de la venta total. Su crecimiento se debe principalmente a la estrategia de innovación de productos y su política de Mega-mayoristas.

Sin olvidar su permanente actividad de difusión de productos, capacitando tanto a los clientes intermediarios como final. Veamos en este cuadro las actividades del equipo venta a distribuidores en el año 2004:

Evento	Guayaquil	Quito	Cuenca	Total
	6	7	2	15
	920	652	175	1.747
	0	0	1	1
	0	0	54	54
	81	47	33	161
	2.196	1.416	406	4.018
	41	17	1	59
	3	0	2	5

Venta técnica

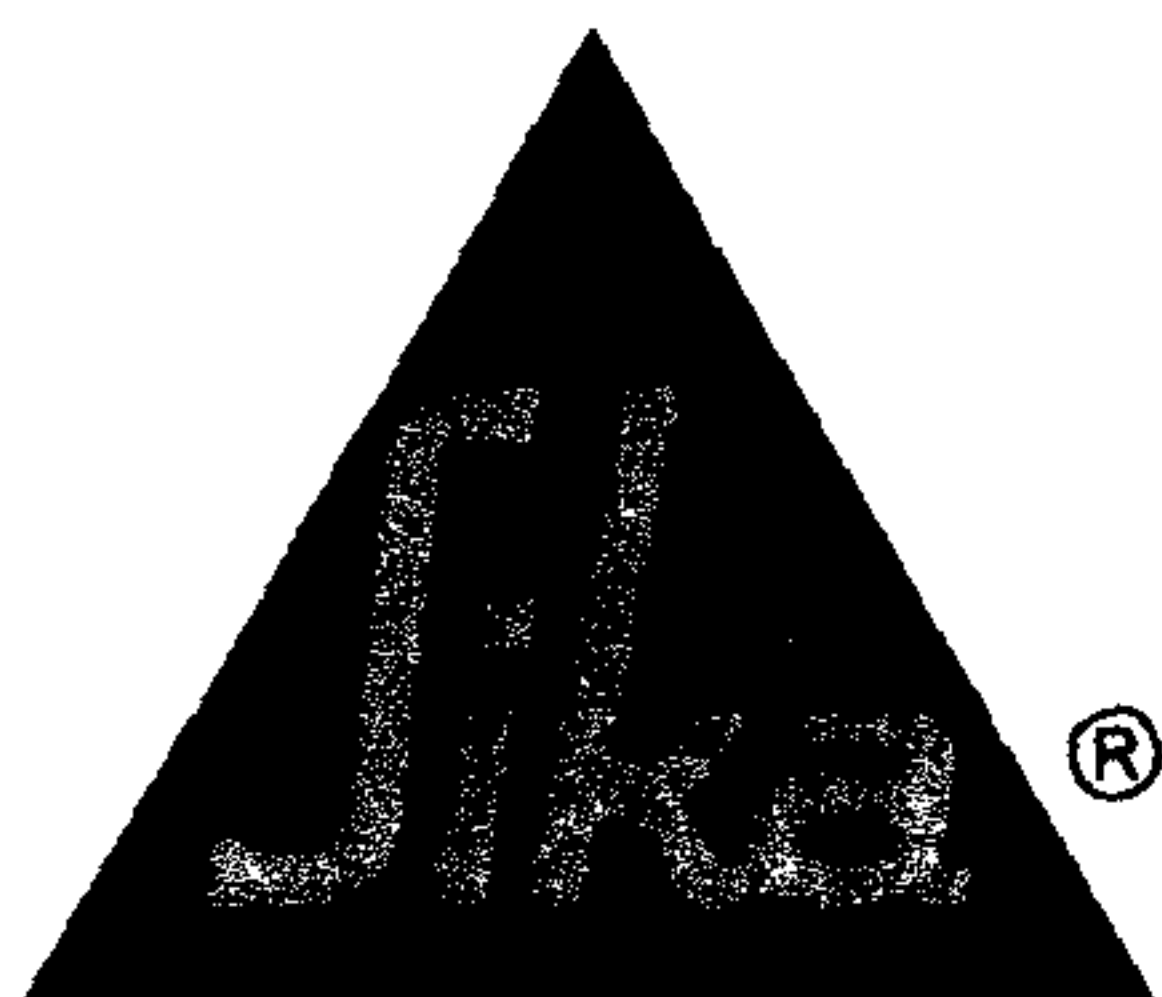
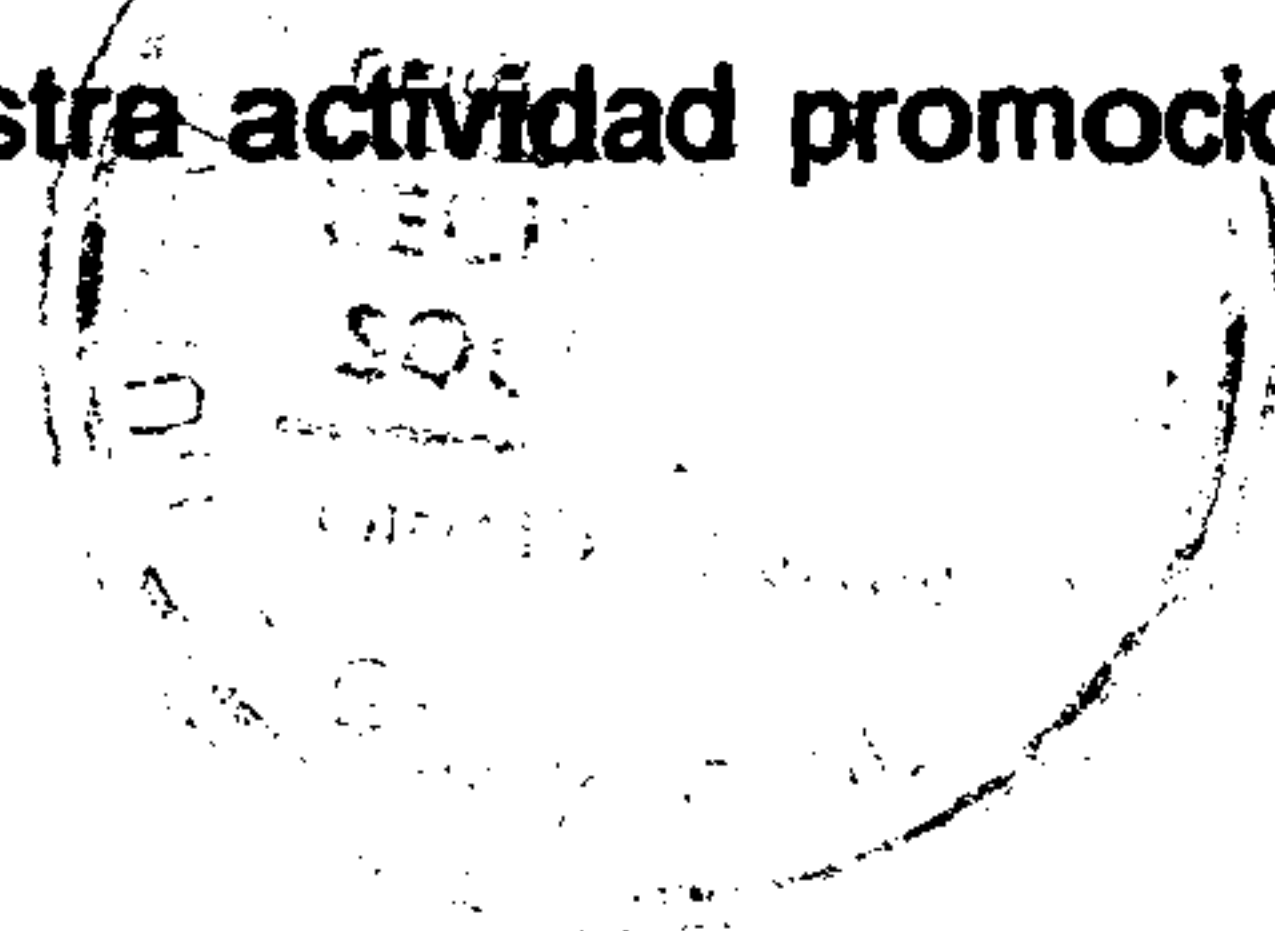
Lo mas sobresaliente la alta participación en los proyectos de infraestructura, el incremento del MP en Ready Mix Concrete, del 44% pasamos al 61%.

El resultado es el volumen de ventas logrado en el Campo de Aplicación Concrete production US\$2.3 mio.

Un negocio importante lograr participar en el 50% de la producción de concreto de Holcim, las plantas están cedidas, hemos colocado toda la infraestructura e iniciamos las ventas de aditivos para mezclas especiales, estamos esperando que terminen los inventarios del aditivo anterior para entrar en la venta de los aditivos para mezclas normales.

Los productos del Campo de Aplicación Mantenimiento Industrial han decrecido un 2% la venta, hemos detectado una fuerte actividad de la competencia con aplicaciones y productos, Ucrete de Degussa. Estamos solicitando apoyo de Sika Canadá para traer productos con características similares, Purcem, pisos de poliuretano con alta resistencia al rayado.

En Venta Técnica también hemos incrementado nuestra actividad promocional como vemos en el siguiente cuadro:



Sika Ecuatoriana S.A.

	Desayunos	Conferencias		Jornadas	
	Sika	Seminarios	Técnicas	Ferias	Estructurales
Guayaquil	9	2	24	3	1
Quito	1	4	14	0	0
Cuenca	0	3	12	0	0

Adicionalmente se han firmado varios convenios con Universidades y Gremios de la Construcción para capacitación de sus profesores, estudiantes y asociados.

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

RANK	PRODUCTO	VENTAS	PERCENTUAL	VENTAS	PERCENTUAL
1	Empaste para interiores Blanco	836	9%	1.270	11%
2	Sikatop Empaste	640	7%	899	8%
3	Binda	388	4%	712	6%
4	Sikafloor	431	5%	579	5%
5	Sikament	341	4%	563	5%
6	Plastocrete 161 HE	368	4%	522	5%
7	Sikatop 77	419	5%	486	4%
8	Sigunit	283	3%	326	3%
9	Sikaguard 62	322	3%	297	3%
10	Sikafill	80	1%	289	3%
TOTAL		4.108	44%	5.943	54%
Los Demás		5.125	56%	5.112	46%
Total Ventas		9.233	100%	11.055	100%

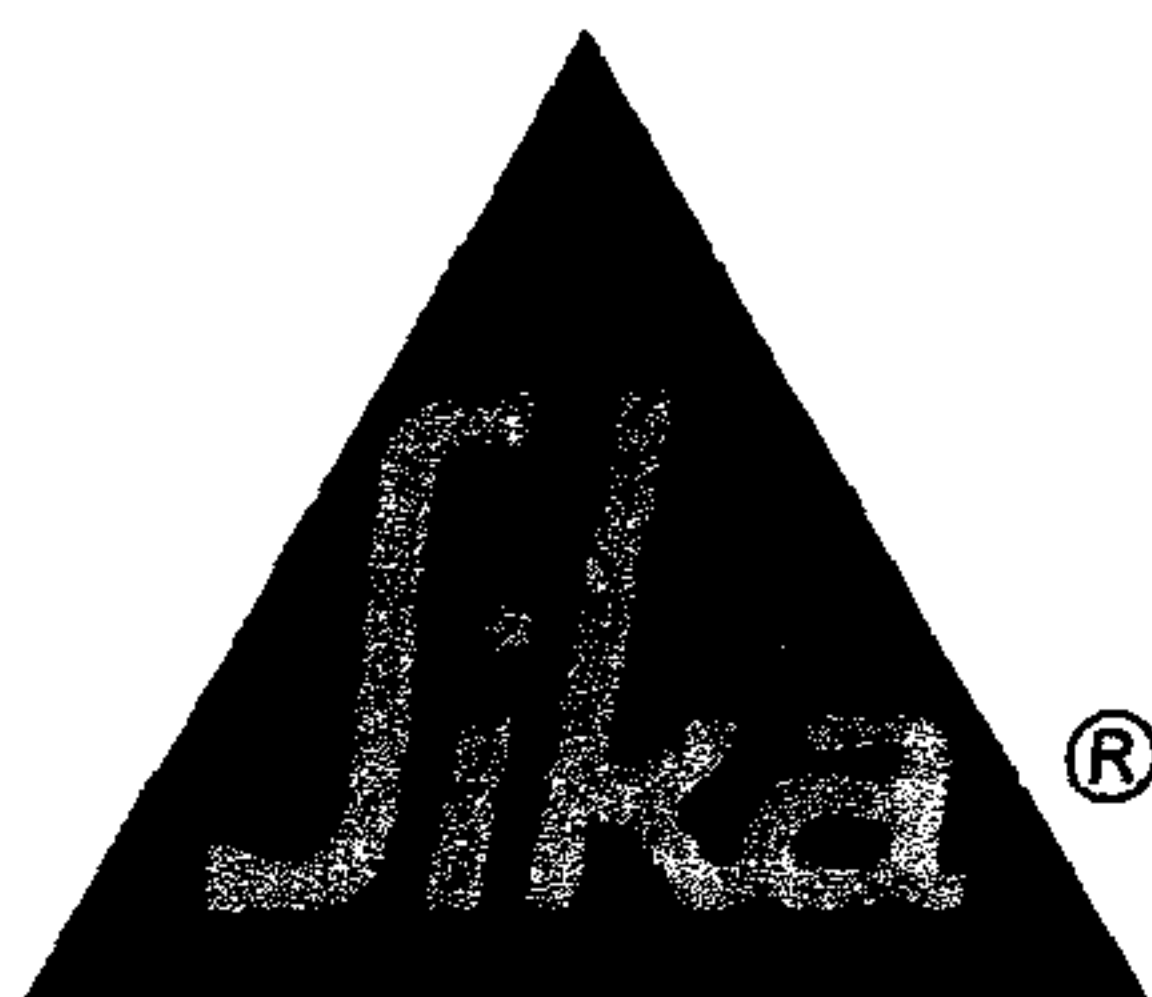
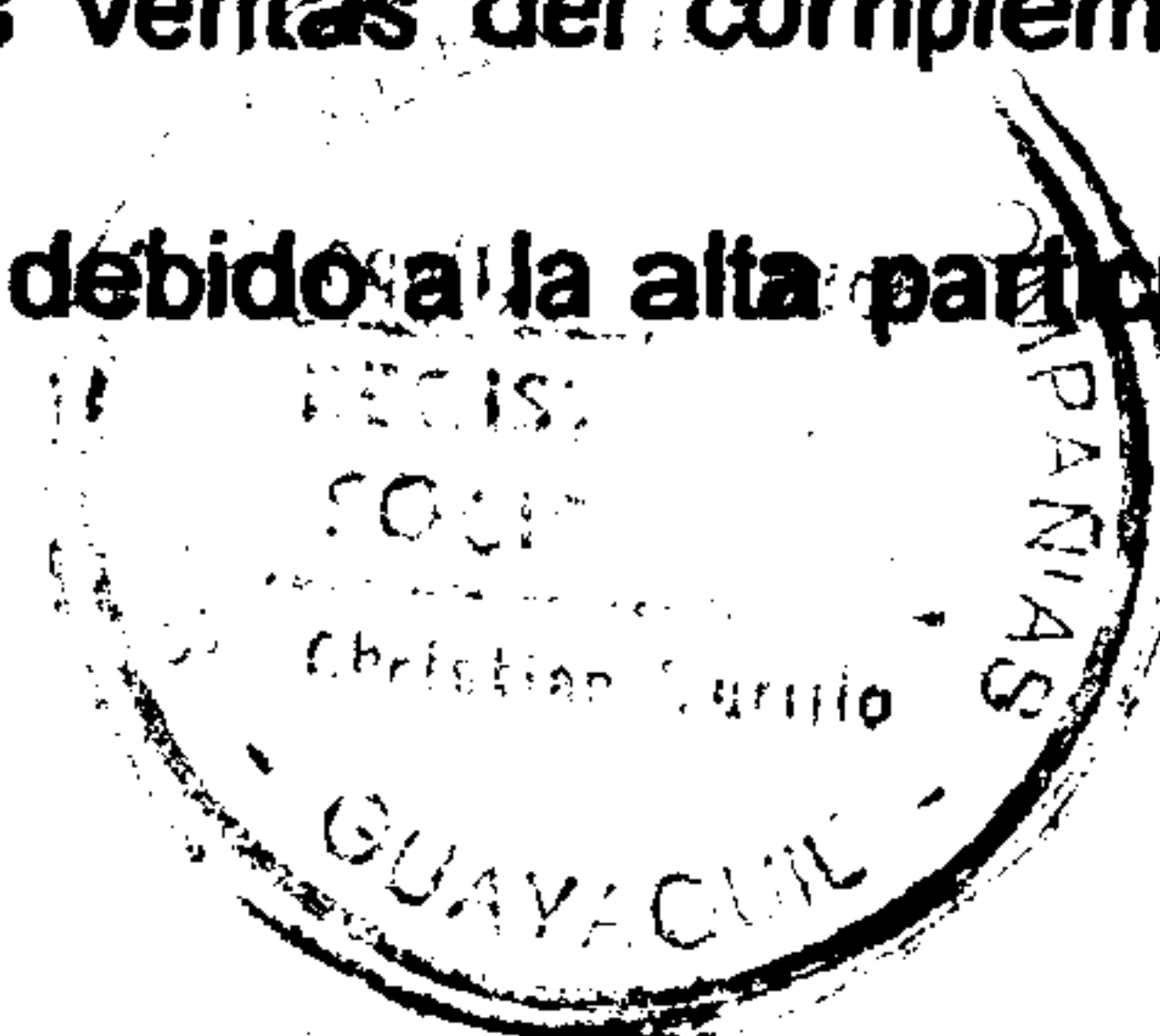
15 ABR. 2005

Los diez primeros productos hacen el 54% de las ventas. Cinco de ellos del segmento ventas a Distribuidores y los otros cinco de Venta Técnica.

Nuestro principal producto creció un 52% de esta cantidad los Mega-Distribuidores se llevan el 60%, con ello hemos descongestionado nuestra actividad de logística en entrega de productos con un significativo mejoramiento del EBIT.

También podemos ver como este producto arrastra las ventas del complementario Sikatop Empaste que creció un 40%.

Otro digno de mencionar el Sikament que creció el 65% debido a la alta participación en grandes proyectos y en RMC.



Sika Ecuatoriana S.A.

En que Negocio Estamos

Campo de Aplicación	2002 (Miles de Dólares)	2003 (Miles de Dólares)	Participación	Crecimiento
Waterproofing	3.427	4.247	38,4	23,9%
Concrete Production	1.597	2.204	19,9	38,0%
Repair and Protection	1.096	1.284	11,6	17,2%
Flooring/Lining	955	1.066	9,6	11,5%
Sika Industry	1.000	972	8,8	-2,8%
Joint Sealing and Elastic Bonding	465	539	4,9	15,9%
Structural Strengthening	409	379	3,4	-7,2%
Grouting and Anchoring	239	287	2,6	20,4%
Roofing	23	77	0,7	232,8%
Others	22			
Total	9.226	10.536	100,0	12,5%

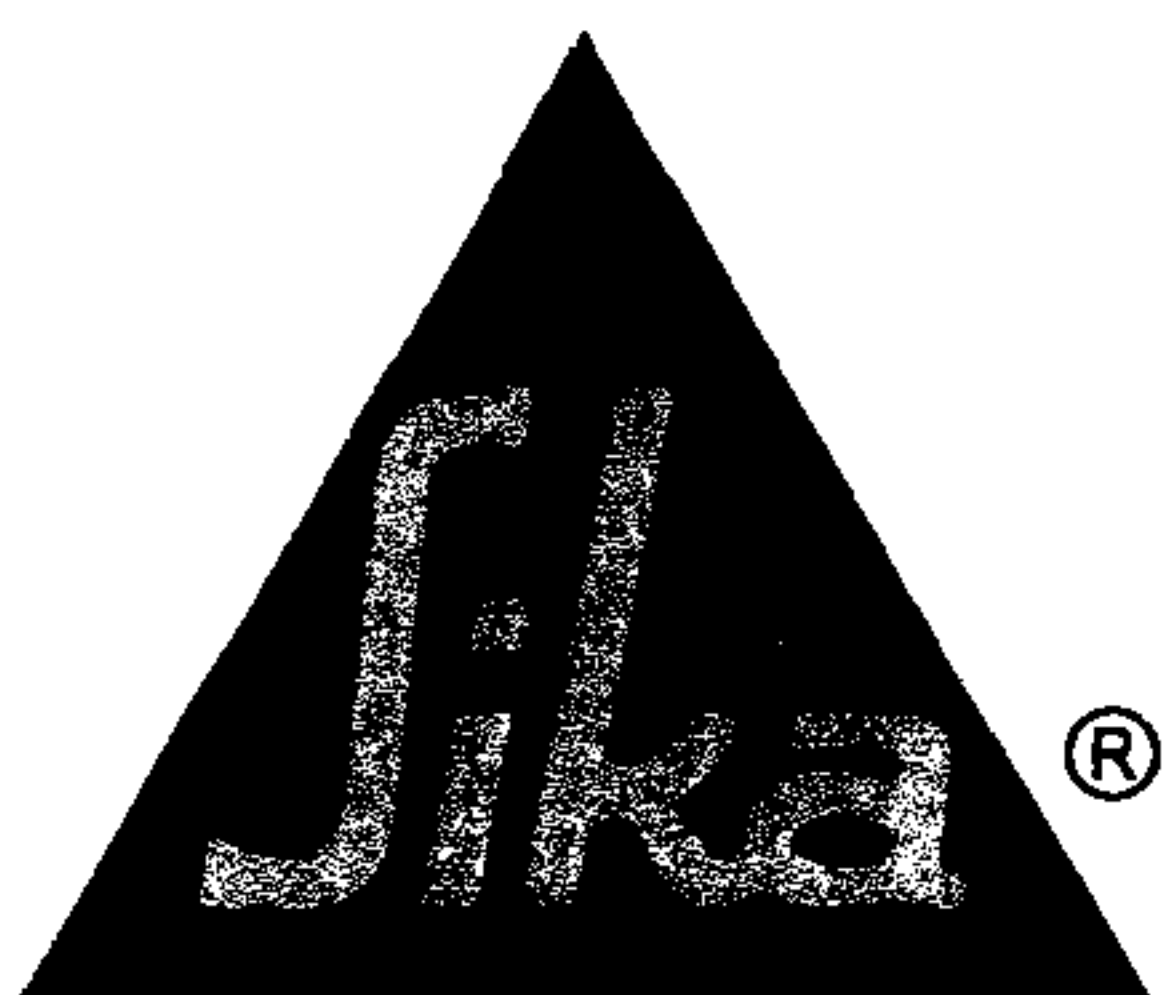
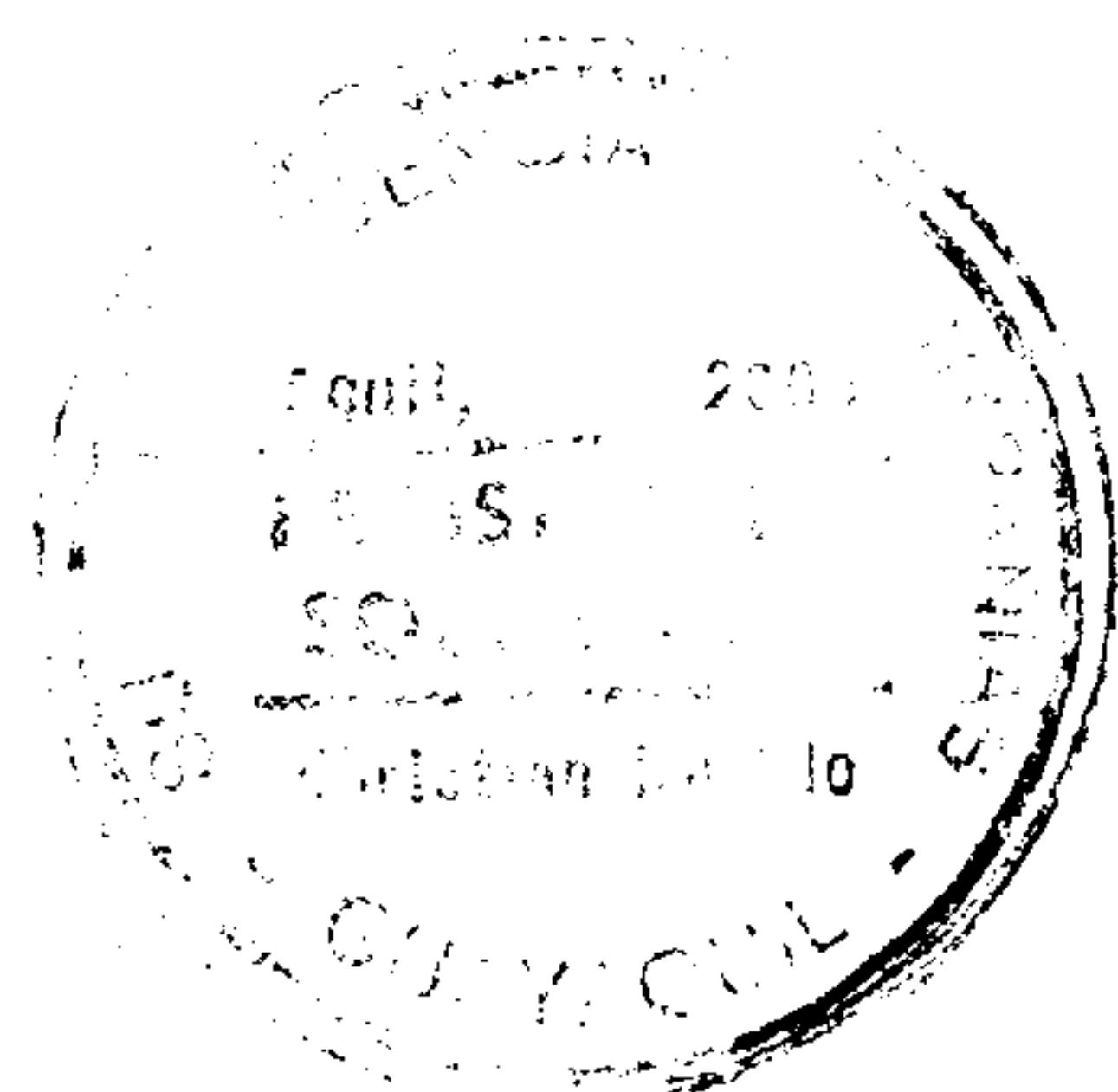
Nuestro principal Campo de Aplicación sigue siendo Waterproofing con un 38.4% de participación y un 23.9% de crecimiento, originándose esto principalmente en la actividad de promoción y ventas de el equipo de venta a Distribuidores.

Continuamos creciendo en Sealing & Bonding, (15.9%) un campo de aplicación donde concentramos actividades.

En Producción de Concreto volvimos a repuntar, 38% de crecimiento, por la participación en obras de Infraestructura y RMC

El incremento de la venta en el Grouting se debe al producto que requirieron para la fundición de los pilares del nuevo puente sobre el río Guayas.

15 ABR. 2004



Sika Ecuatoriana S.A.

División Sika Industry

Un año muy difícil, decrecimiento de las ventas en un 3%, el segmento de mercado más afectado durante este año de gestión ha sido el del Transporte; debido a la falta de abastecimiento de chasis; que más demanda tienen en el mercado, por problemas de logística de parte del fabricante en el exterior y por las limitaciones en las líneas de crédito internacionales. Durante el año 2004 se fabricaron aproximadamente 850 unidades mientras que en el año 2003 fueron 1.200 unidades un decrecimiento de 29.2%. Hemos perdido como cliente a Maresa; al cambiar su línea de producción entro la competencia, en estas nuevas condiciones el producto no cumplía requerimientos de rapidez.

El comportamiento de las ventas podemos evidenciarlo en el siguiente cuadro:

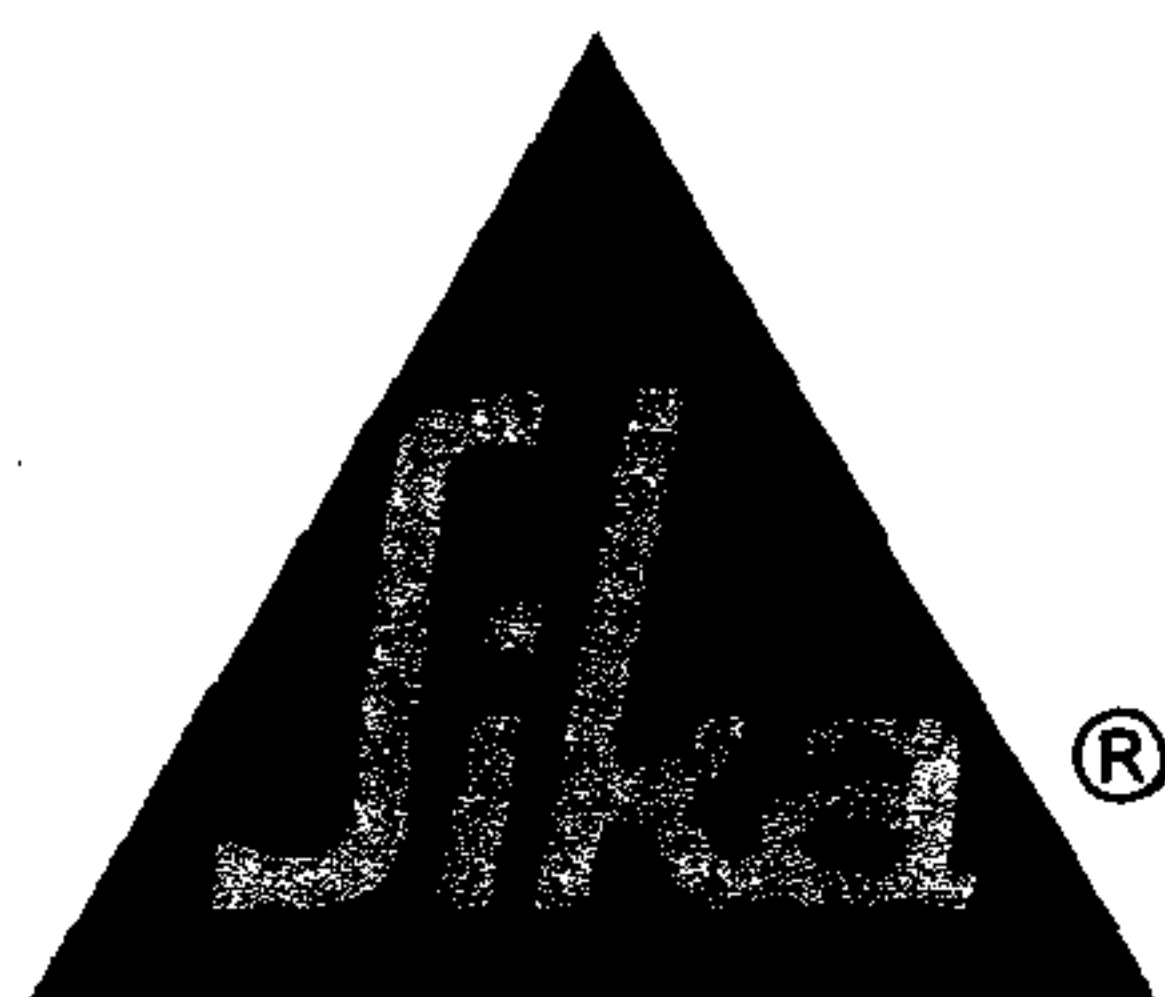
Venta Industry por Segmentos de Mercado (En US\$)

Segmento	2003 (En 000 US\$)	2004 (En 000 US\$)	Variación	%
Automotive OEM	38	35	-9%	4%
Automotive Aftermarket	437	450	3%	46%
Transportation	477	430	-10%	44%
Marine	16	-1	-106%	0%
Appliances + Equipment	22	19	-13%	2%
Building Components	17	20	17%	2%
Others		19		2%
Total	1,009	972	-4%	100%

15 ABR. 2005

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

Concepto	Año				Variación	
	2001	2002	2003	2004	2004/2003	%
Ventas en U.S. \$ (En 000 US \$)	6,068.8	7,811.9	9,232.9	11,055.0	+	19.7
Ventas Tons.	7,040.0	9,371.2	11,561.2	16,209.0	+	40.2



Sika Ecuatoriana S.A.

SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

DESPACHOS

Durante el año 2004 se implementó la política despachos directo planta-cliente que benefició a la empresa en los siguientes puntos:

1. - Reducción en la rotación de inventarios por regional, el numero de días que tuvimos en el año 2004 fue de 62 con una mejora del 16.12%.

En este punto se demuestra un gran mejoramiento, ya que en el año 2003 trabajamos con 72 días.

2. - Reducción de costos de operación por Regional

REGIONAL GUAYAQUIL

DESCRIPCION	TOTAL TONELADAS ENTREGADAS BAJO ESTA POLITICA	VALOR TN TRANSPORTADO OUTSOURCING	N. - VIAJES	TOTAL
MOVILIZACION	1,839.00	30		55,170.00
DESCUENTO ENTREGADO A CLIENTES				
	VALOR DESCUENTO 10% ADICIONAL			36,449.03
TOTAL AHORRO 2004				18,720.97

REGIONAL CUENCA

15 ABR. 2005

DESCRIPCION	TOTAL TONELADAS ENTREGADAS BAJO ESTA POLITICA	VALOR TN TRANSPORTADO OUTSOURCING	N. VIAJES	TOTAL
Gatos de Transporte entre Regionales	491.44	\$ 400.00	31	\$ 12,400.00
MOVILIZACION	491.44		30	\$ 14,743.20
SubTotal				\$ 27,143.20
VALOR DESCUENTO 10% ADICIONAL				\$ 11,200.80
TOTAL AHORRO 2004				\$ 15,912.40

Sika Ecuatoriana S.A.

REGIONAL QUITO

DESCRIPCION	TOTAL TONELADAS ENTREGADAS BAJO ESTA POLITICA	VALOR TN TRANSPORTADO OUTSOURCING	N.- VIAJES	TOTAL
Gatos de Transporte entre Regionales	614,320.00	\$ 400.00	38	\$ 15,200.00
Movilizacion Sika Interna tercerizadora	614,320.00	0.02		\$ 12,286.40
SubTotal				\$ 27,486.40
				VALOR DESCUENTO 10% ADICIONAL
				\$ 13,039.00
TOTAL AHORRO 2004				\$ 14,447.40

TOTAL AHORRO 2004 \$ 49,080.77

3. – El manejo de los despachos a nivel nacional en el año 2004 se incrementó en el 40.72 %, sin ninguna inversión e inclusión de personal.

Año	TONELADAS
2003	11,561
2004	16,269
INCREMENTO	40,72 %

15 ABR. 2005

COMPRAS

Durante el año 2004 nosotros desarrollamos negociaciones especiales que ayudaron al departamento a mantener y mejorar costos de acuerdo a las condiciones cambiantes del mercado debido al exceso de demanda en Asia, la guerra de Irak, los huracanes en el área del caribe, etc.

Las estrategias fueron:

- 1.- Concentración 80-20 en Compras:
- 2.- Desarrollo de nuevos proveedores:



Sika Ecuatoriana S.A.

a.- Sika China:

MULTIKIT				
COSTO UNITARIO PLANTA				
PROVEEDOR			UNIDADES	TOTAL USD
ANTERIOR	CTW AG.	\$ 2.4713	1,440	\$ 3,558.67
NUEVO	SIKA CHINA	\$ 1.4452	1,440	\$ 2,081.09
AHORRO 2004				\$ 1,477.58

NAFTALEN SULFONATO				
COSTO UNITARIO PLANTA				
PROVEEDOR			KILOS	TOTAL USD
ANTERIOR	PRODUTECNICA	\$ 1.3700	15,000	\$ 20,550.00
NUEVO	SIKA CHINA	\$ 0.9752	15,000	\$ 14,628.00
AHORRO 2004				\$ 5,922.00

b.- Kimel de Colombia

LIGNOSULFONATO DE CALCIO				
COSTO UNITARIO PLANTA				
PROVEEDOR			KILOS	TOTAL USD
ANTERIOR	BORREGAARD	\$ 0.4548	26,000	\$ 11,824.80
NUEVO	KIMEL	\$ 0.3212	26,000	\$ 8,351.20
AHORRO 2004				\$ 3,473.60

c.- Dridam.- Mediante la incorporación de este proveedor hemos podido mejorar los tiempos de entrega de Cemento gris de 1 semanas a 2 días, adicionalmente conseguimos un crédito de 8 días sobre cada entrega. Con esta estrategia pudimos abastecer el incremento en la demanda de la línea Binda.

4.- Negociaciones estratégicas por condiciones de mercado

INSUMO	CANTIDAD	PRECIO MERCADO	PRECIO PARA SIKA	AHORRO %	AHORRO USD
C. CALCIO BLANCO	6,491,902	\$ 0.070	\$ 0.046	52%	\$ 155,805.65
DIOXIDO DE TITANIO	23,784	\$ 2.730	\$ 2.280	20%	\$ 10,702.80
RESINA VINILICA	426,154	\$ 1.200	\$ 0.950	26%	\$ 106,538.50
SODA CAUSTICA	81,855	\$ 0.600	\$ 0.450	33%	\$ 12,278.25
CLORURO DE CALCIO	144,555	\$ 0.520	\$ 0.440	18%	\$ 11,564.40
TOTAL AHORRO					\$ 296,889.60

Sika Ecuatoriana S.A.

5.- Negociaciones por cambio de formulación.- Mediante la sustitución del Vinapas por el Elotex 2000 conseguimos en el 2004 un ahorro del 25% en relación al costo de este insumo.

INSUMO		COSTO UNITARIO PLANTA	CANTIDAD
ANTERIOR	VINAPAS	\$ 4.3918	9,750
NUEVO	ELOTEX 2000	\$ 3.5222	9,750
		AHORRO 2004	

TOTAL AHORRO USD 316,241.38

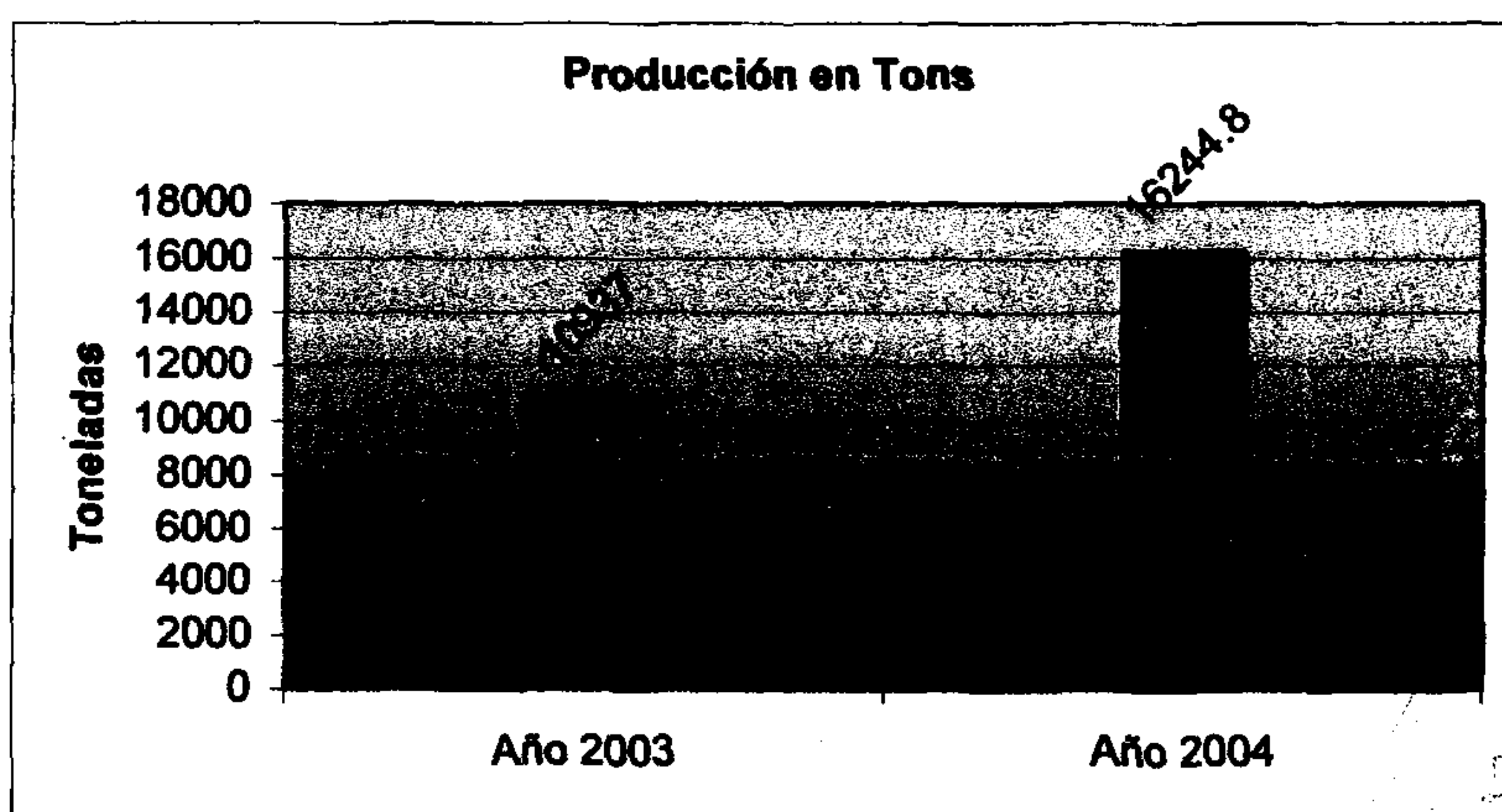
6.- Desarrollo de nuevos informes para análisis:

a.- CUADRO GENERAL DE IMPORTACIONES.- Mediante este informe además de proporcionarnos un histórico de las importaciones anuales nos ayuda a tener una idea mas clara de:

- Lead time
- Costos unitarios planta vs. Ex – work
- Tiempos del proceso de desaduanización histórico

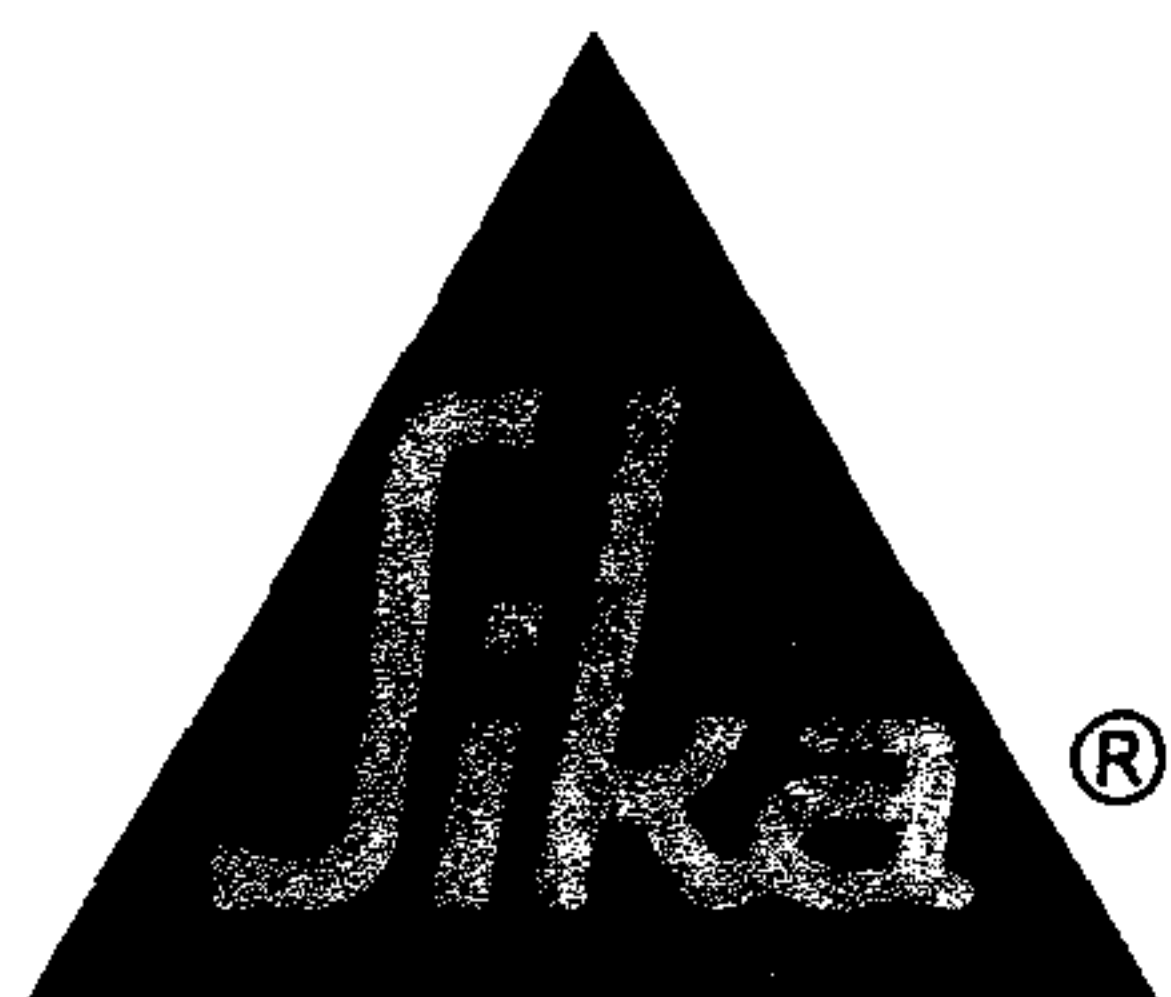
PRODUCCIÓN

En el año 2004 se registraron incrementos significativos en la producción en relación al año 2003 como se indica en el cuadro adjunto.



15 ABR. 2005

Incremento anual 48.5%



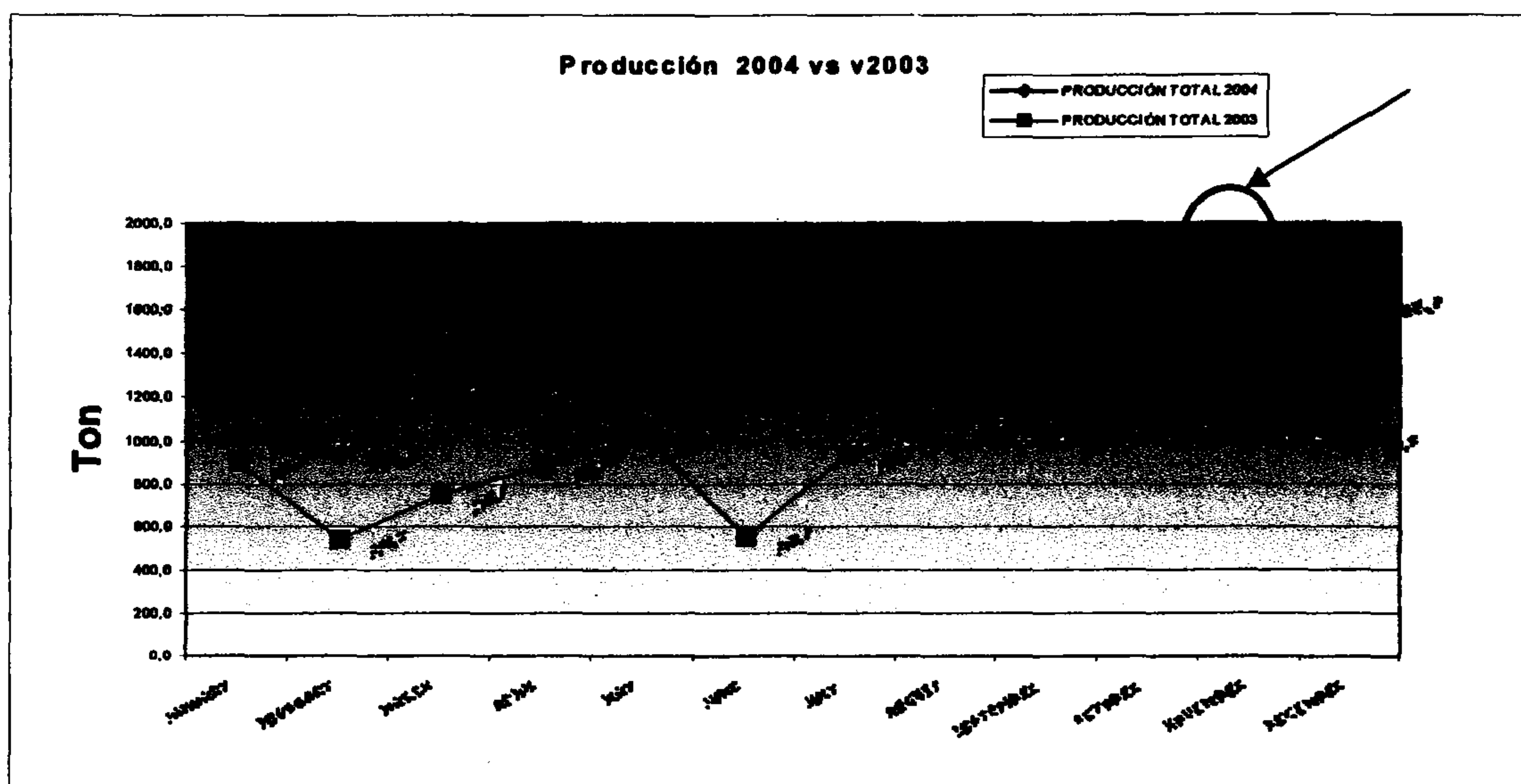
Sika Ecuatoriana S.A.

Este incremento representa más de 5.300 Tons, el cual se logró sin ninguna inversión ni aumento de personal.

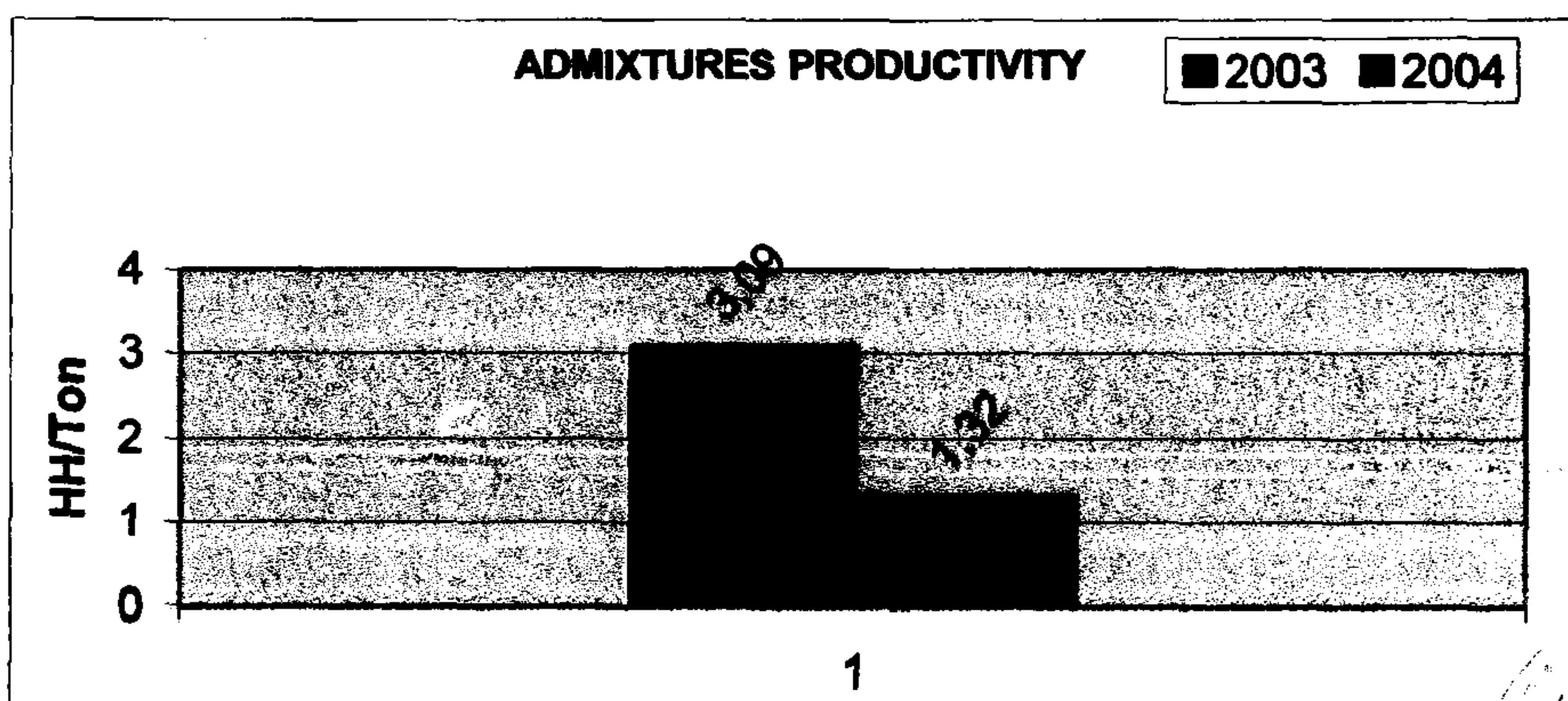
Las estrategias para alcanzar el cumplimiento de la producción fueron:

➤ PRODUCCION EN SERIE

Se trabajó en la planificación de productos en serie a partir del mes de Noviembre, gracias al mejoramiento de la productividad se alcanzó una producción spot de 1.840 Tons.



➤ Mejoramiento de la productividad en ADMIXTURES

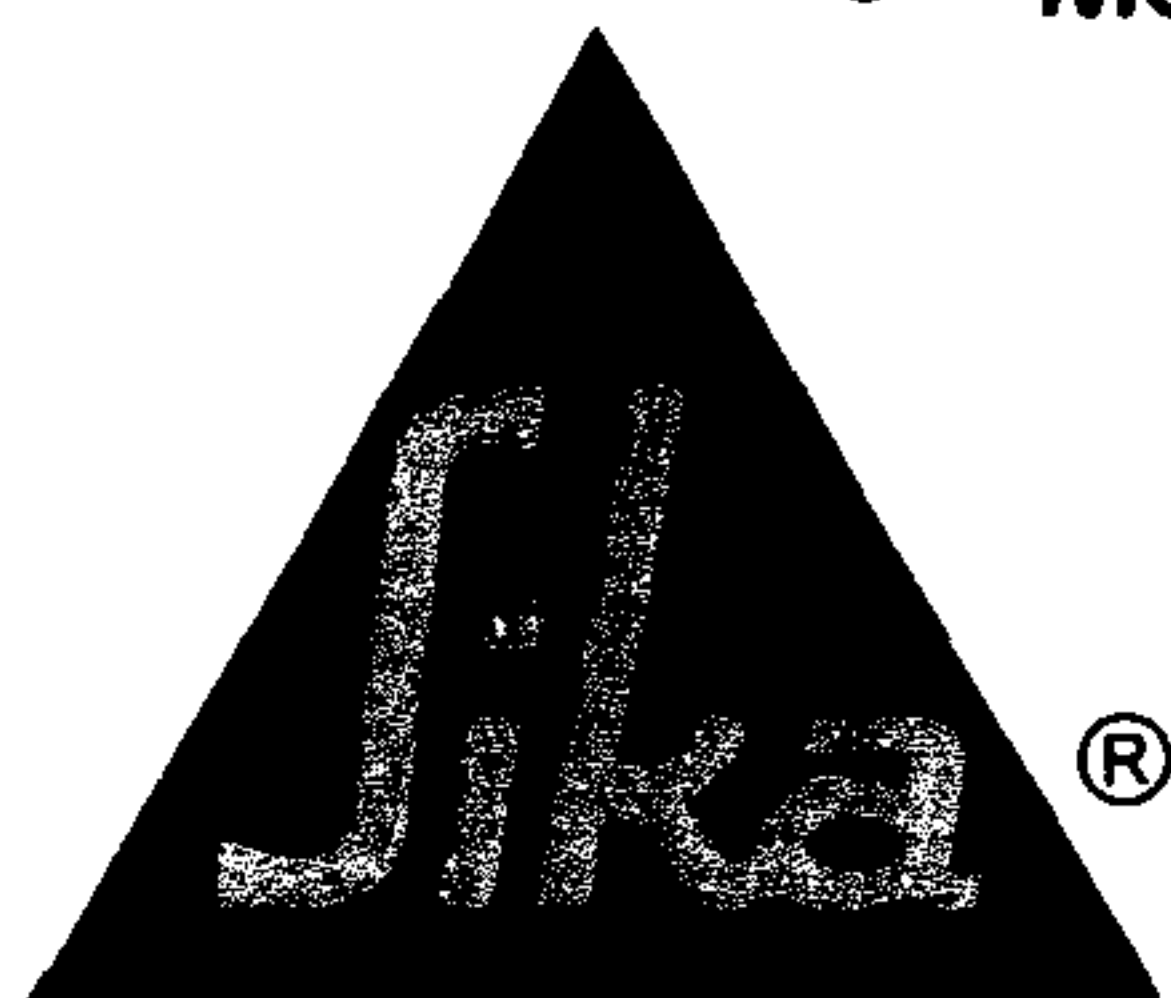


15 ABR. 2005

Mejoramiento en un 57.3%

Se tomaron las siguientes acciones para el mejoramiento:

- Montaje de tres silos de almacenamiento de aditivo de 10 Tons cada uno.



Sika Ecuatoriana S.A.

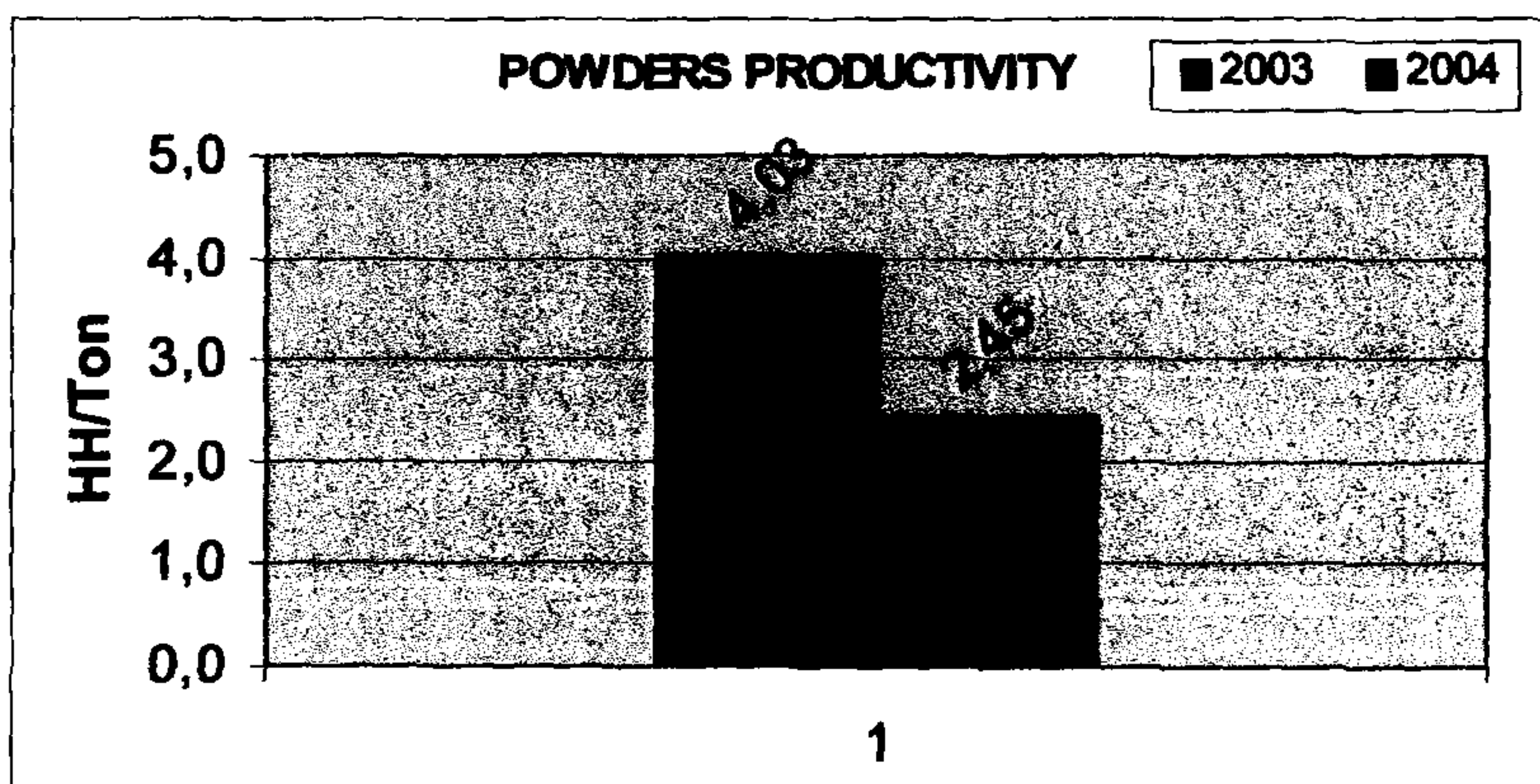
- Diseño e instalación de 5 quemadores para la fabricación de productos que en su proceso requieren temperatura.
 - Capacitación continua a los ayudantes de producción en la fabricación de productos acuosos.
 - Racionalización en la fabricación de productos que contaminan el medio ambiente.
 - Adquisición de tres cubetas para la fabricación de resinas.
 - Implantación de horario de uso de la montacarga, además se estableció un responsable y un formato de control.
 - Seguimiento y cumplimiento de fechas de entrega de los pedidos tipo B.
- **Reparación en la envasadora Discovery por inconvenientes en sellado de fundas de 2 Kg.**

Uds. Producidas al año	Unidades con posibles daños sin acción	Costo Unidad	Total ahorro por acción preventiv
88.402	35.360	\$ 0,372	\$ 13.154,21

Acciones tomadas:

- a. Se modificó el tubo dosificador en su parte interna para mejorar el sellado de las fundas, y

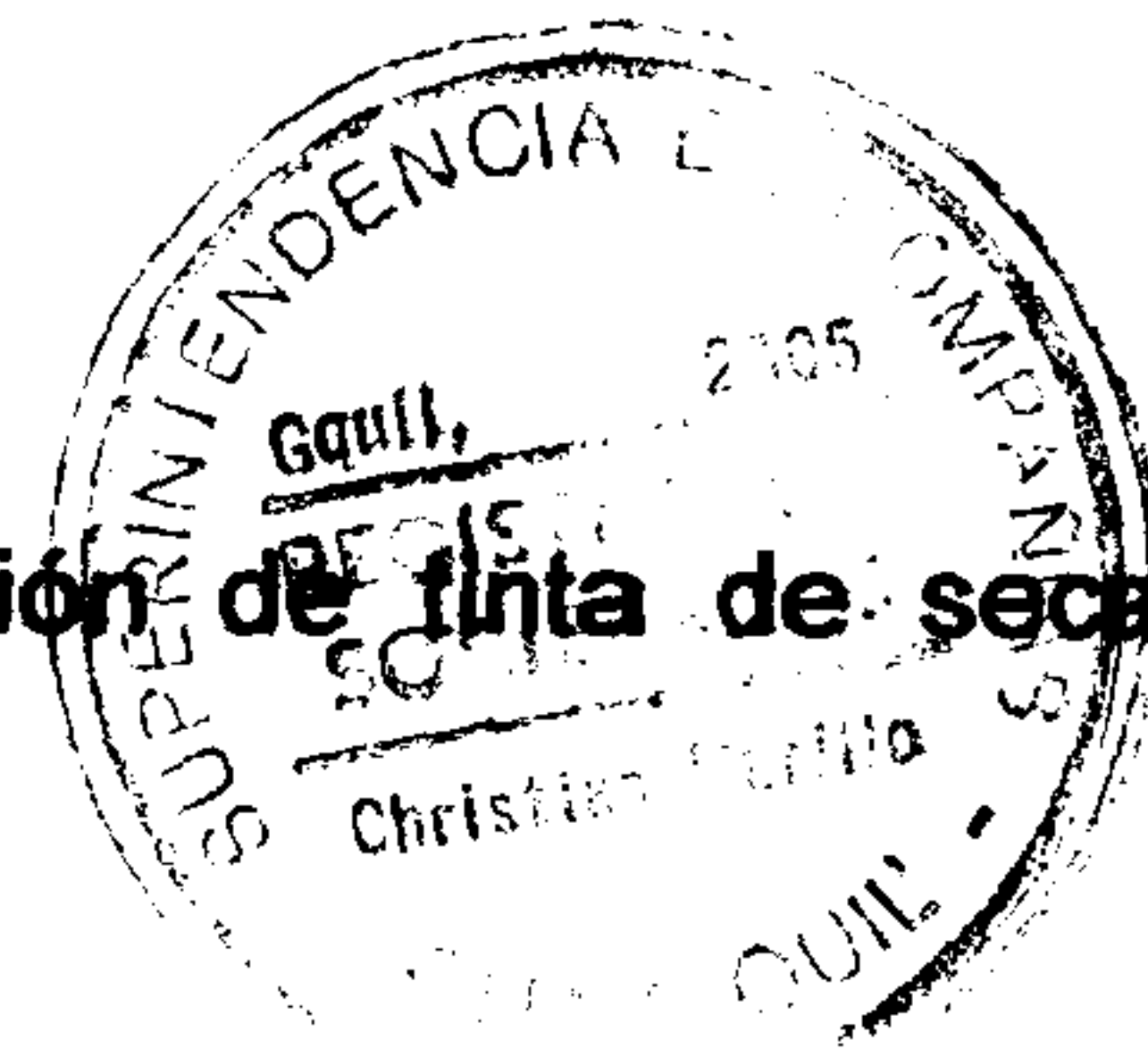
➤ **Mejoramiento de la productividad en POWDERS**



Mejoramiento en un 39.2%

Se tomaron las siguientes medidas para el mejoramiento:

- Suministro de numeradoras manuales con aplicación de cinta de secado rápido.



Sika Ecuatoriana S.A.

- Seguimiento al mantenimiento preventivo de los equipos.
- Adquisición de una nueva montacarga de 2.5 Ton para la movilización de M/P, reduciendo los tiempos de espera en el pesaje de M/P
- Cambio del moto-reductor del CP-4 por el CP-6 por ser de mayor capacidad.

CONTROL DE CALIDAD:

1. Inspecciones de Control de Calidad

	2003	2004	Crecimiento %
Productos Terminados	12.654	14.787	16.8
Materias Primas	1.194	1.305	9.3
Envase y Empaques	541	647	19.5

2. Automatización de registros

Permite un rápido acceso a más de 600 registros entre especificaciones, métodos de ensayo y reporte de resultados.

- Productos Terminados
- Certificados de calidad

INVESTIGACION Y DESARROLLO

15 ABR. 2005

1. Innovación

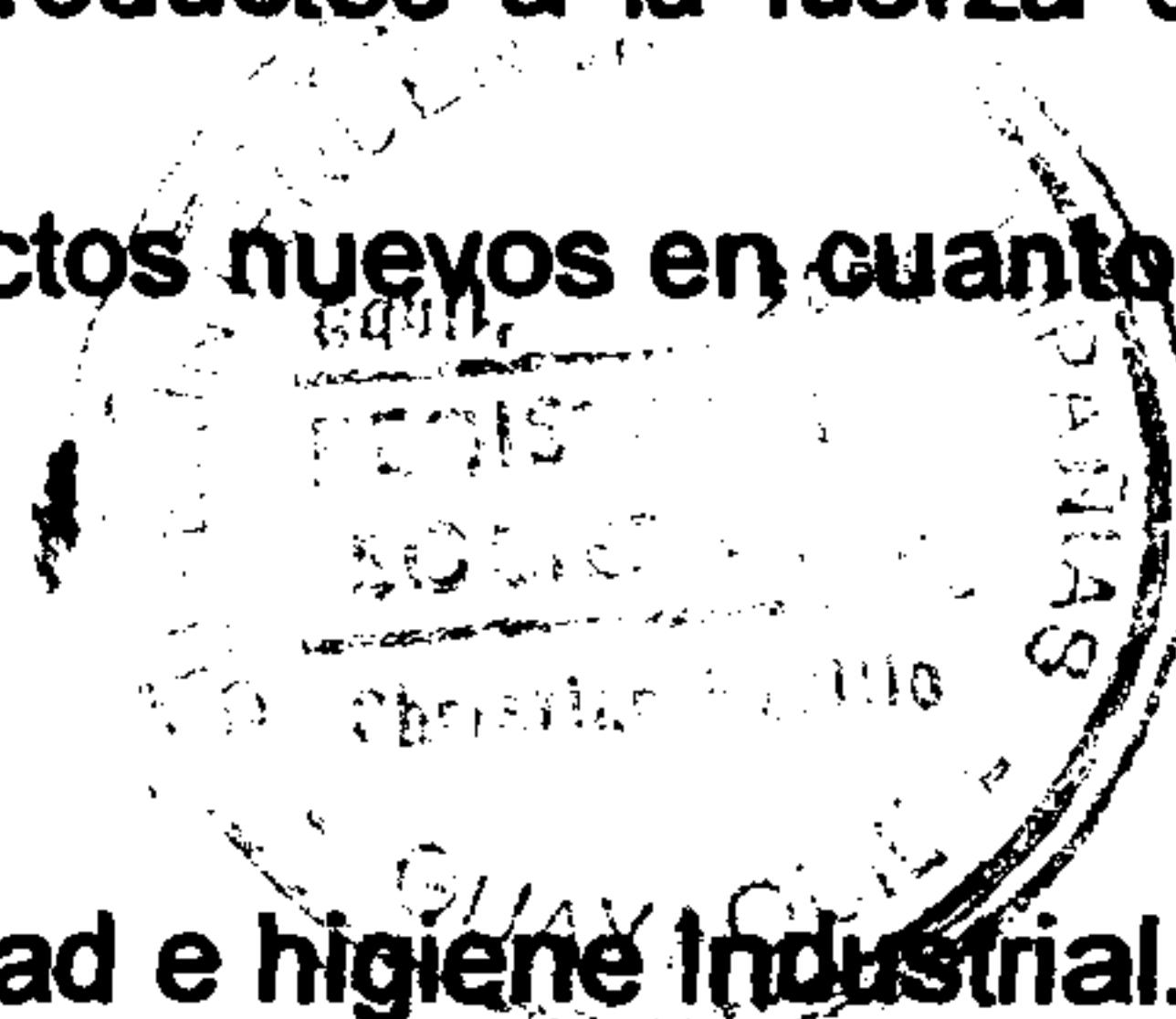
- Productos liberados el 2004 Vs. 2003

	Productos Liberados		Ventas		Crecimiento %	
	PMP	TPP	TON	DOLARES	TON	DOLARES
2003	8	10	758	464.893	101	53
2004	9	9	1.527	711.505		

- Doce Talleres de presentación de nuevos productos a la fuerza de ventas y clientes.
- Seguimiento al comportamiento de los productos nuevos en cuanto a calidad y ventas.
- Inicio del Plan de desarrollos para el 2005

2. Responsabilidad Integral

- Elaboración y difusión del Manual de seguridad e higiene Industrial.



Sika Ecuatoriana S.A.

- Una reunión de Acercamiento a la comunidad a la que asistieron 60 personas para explicarles que es lo que hace Sika Ecuatoriana S.A. y como se preocupa por proteger al medio ambiente.
- Segunda auditoría ambiental a toda la Planta para mejoramiento continuo
- Elaboración y difusión del Mapa de Riesgos de la Empresa para una fácil evacuación en el caso de un siniestro.
- Recibimos reconocimiento del Presidente de APROQUE por ser una de las empresas con mayor avance en el proceso de RI en el 2004.
- Fuimos elegidos como miembros Comité Técnico Guayaquil
- Reportes a Suiza y Aproque al día
- Avance en un 68% en la implementación de todos códigos de RI
- Plan de acción para el 2005

ISO 9000

Con base a la auditorías realizadas por la empresa Underwriters Laboratorios Inc la empresa cumple la norma ISO 9000 versión 2000.

ADMINISTRACION Y FINANZAS

El año 2004 se caracterizó por la puesta en marcha del ERP AXAPTA. Un sueño hecho realidad, con un inmenso sacrificio pero con el premio de la satisfacción de los resultados.

15 ABR. 2005

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

Concepto	Año	2001	2002	2003	2004	Variación	2004 (En %)
Costo de Ventas (En %)		41.4	41.5	40.8	42.2	+	3.4
Gastos de Venta (En %)		28.1	28.4	27.5	25.6	-	-6.9
Beneficio Operacional		825.6	1,025.4	1,326.2	1,575.0	+	18.8
Beneficio Operacional (En %)		13.6	13.1	14.4	14.2	+	-1.4
Beneficio Neto		377.3	527.5	634.9	768.6	+	21.1
Beneficio Neto (En %)		6.2	6.8	6.9	7.0	+	1.4
Cash Flow (En 000 US \$)		698.2	938.4	1,295.9	1,522.1	+	17.5
Cash Flow (En %)		11.5	12.0	14.0	13.8	+	-1.4
Cartera en días		37.0	42.0	42.0	41.0	-	-2.4

Sika Ecuatoriana S.A.

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 un mejoramiento de un día y al término de este ejercicio económico obtengamos 41 días de rotación de cartera.

Sistema Leasing.- En el ejercicio económico del año 2004 hemos pagado US\$.12.220,17 dólares americanos.

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

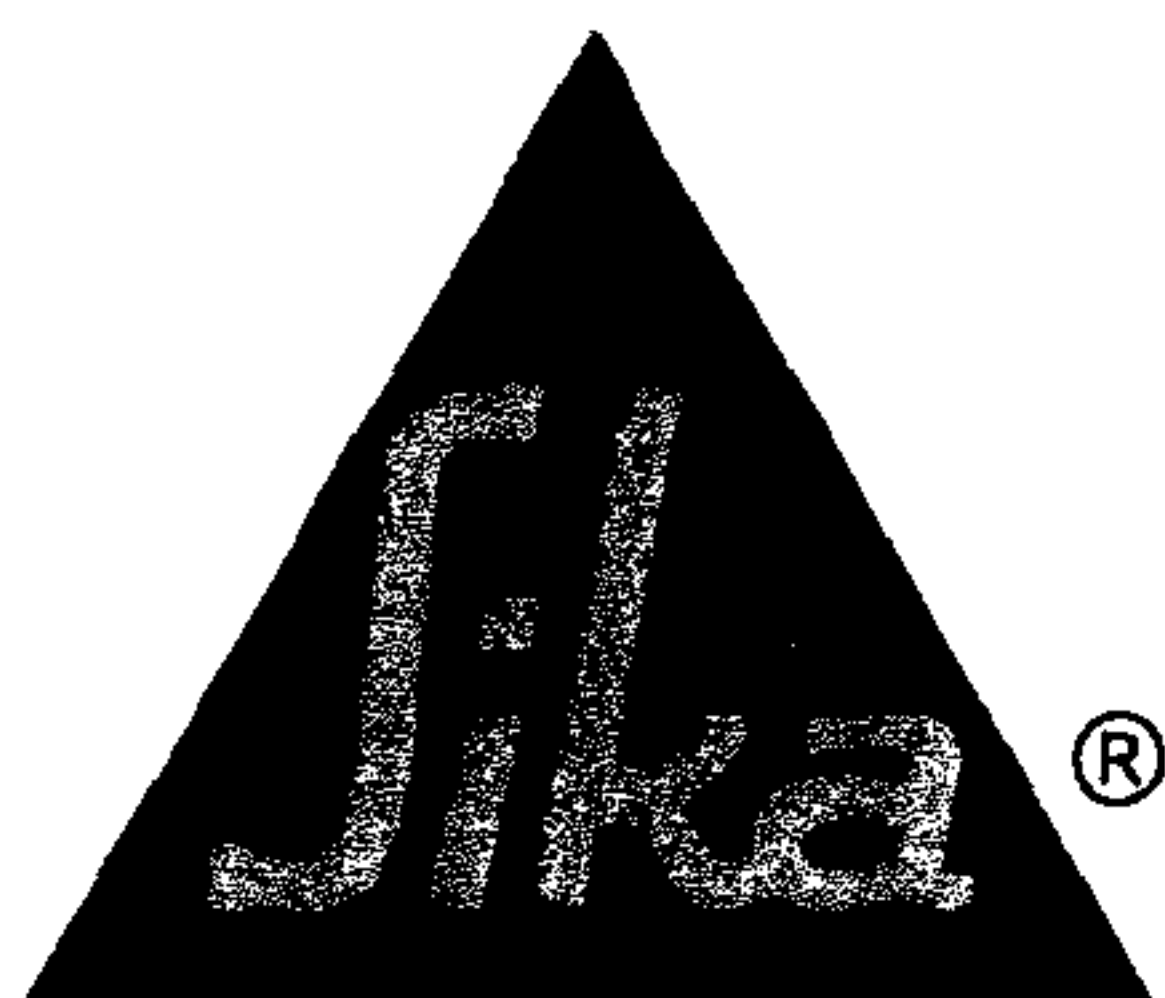
Concepto	Valor
Impuesto a la Renta año 2003	\$275,742
Impuesto a la Renta causado año 2004	\$300,185
Impuestos Municipales año 2004	\$10,755
Contribución Superintendencia de Compañías	\$3,824
15% Participación Trabajadores año 2003	\$194,642
15% Participación Trabajadores Causado año 2004	\$211,896
Impuesto al valor agregado (Iva) del año 2004	\$632,947
Retenciones en la Fuente año 2004	\$215,243

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

15 APR. 2005

Concepto	Causado 2004	Pagado 2004
Regalías (U.S.\$)	552.792	402.827
Dividendos	566.887	566.887
Total pagado a Sika A. G.	1'119.679	969.714

2005
15 APR. 2005
Christian Murillo
COMPAÑIAS



Sika Ecuatoriana S.A.

Sistemas.- A fin de continuar con el proceso de mejoramiento en una área que es nueva para la organización, durante el año 2004 se ejecutaron las siguientes actividades:

1. Estandarización del ERP Axapta de Acuerdo a los Lineamientos Corporativos
2. Migración del Sistema Operativo Windows 2003 de acuerdo a los Estándares de SIKA.
3. Implantación Software para el Control de Llamadas
4. Instalación y Protección de Cableado Eléctrico para la Red de Cableado Estructurado
5. Instalación y Configuración de la Consola de Antivirus
6. Instalación y Configuración del Software de Backup
7. Difusión a los Usuarios de los Políticas de seguridad

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:

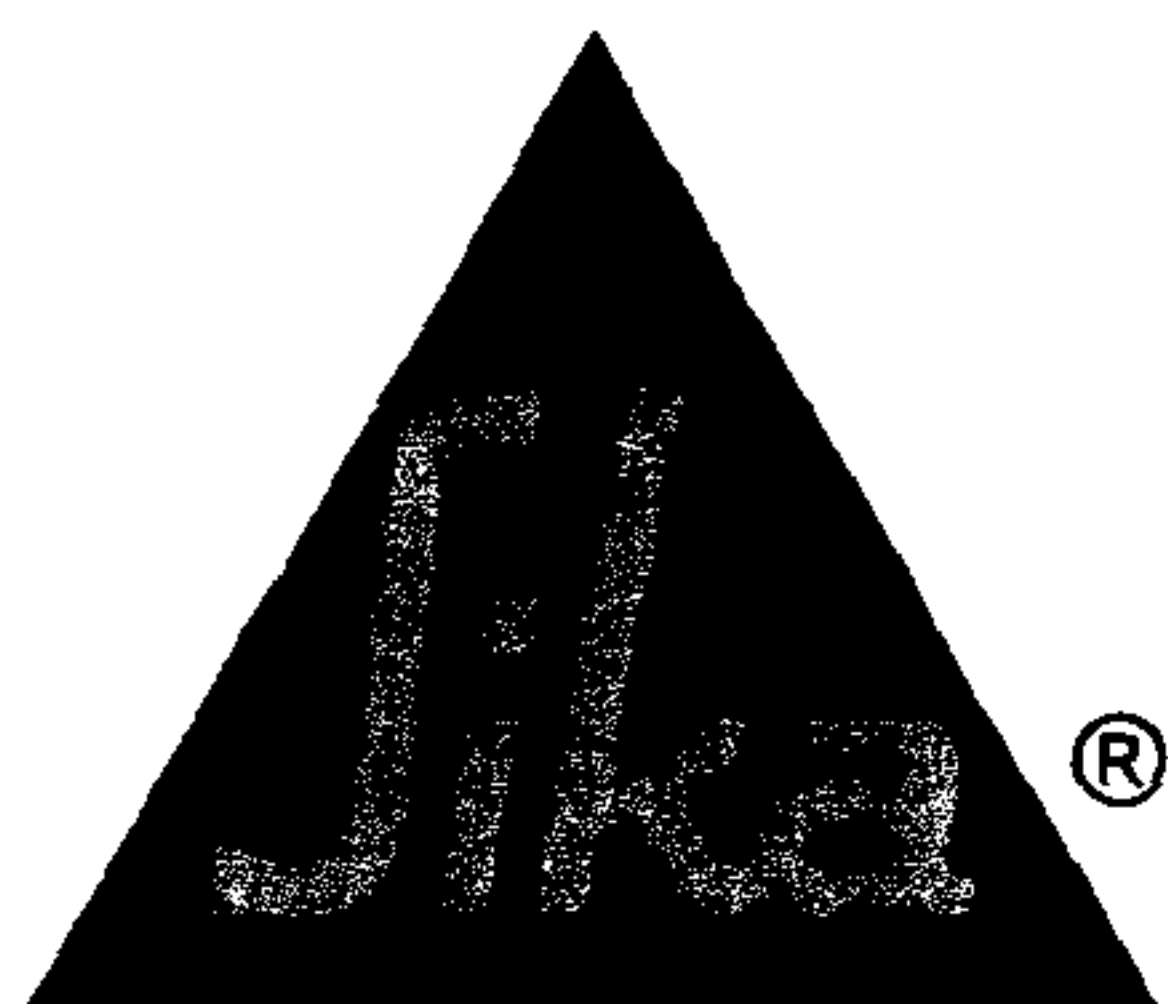
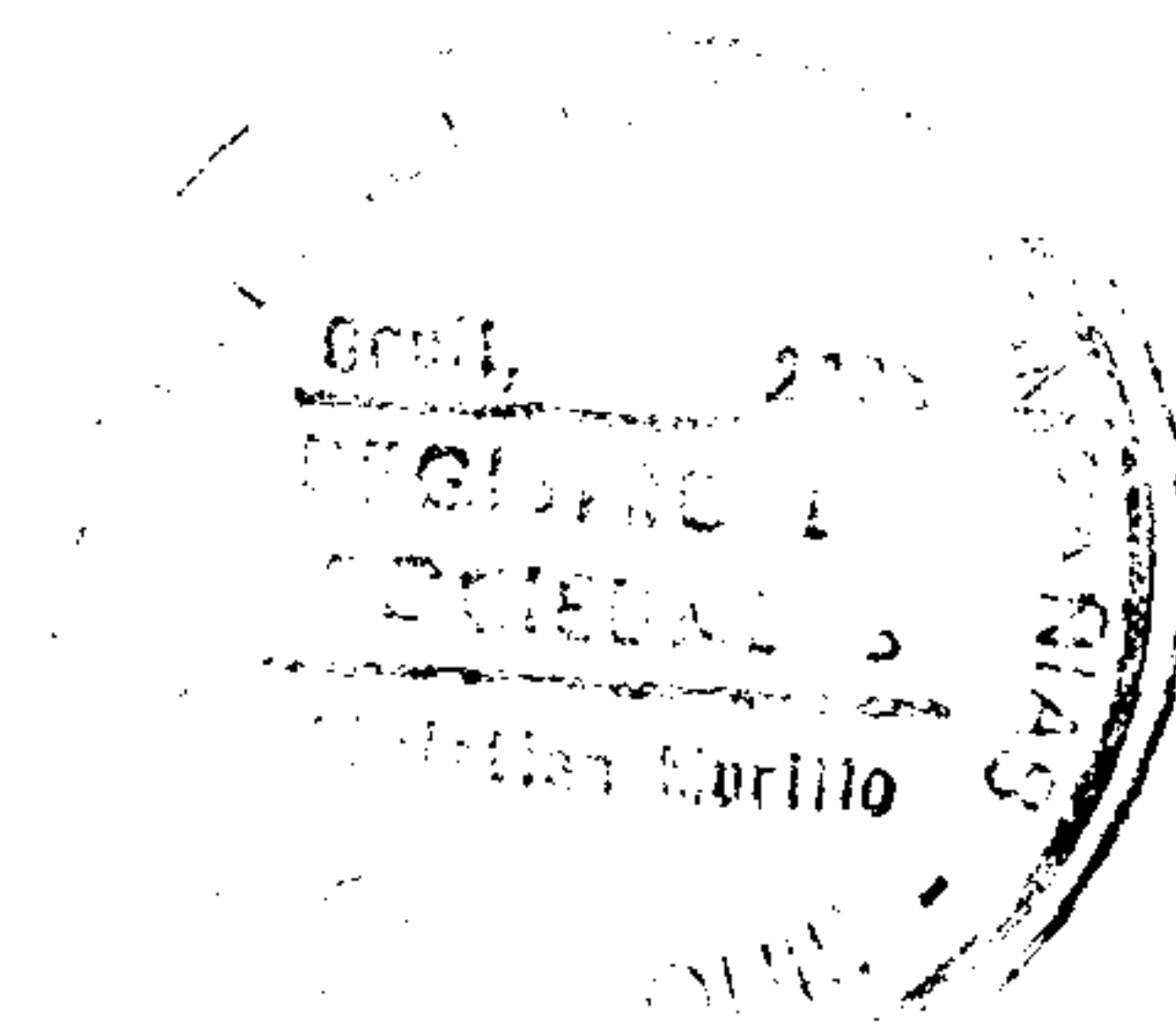
- Capacitación y mejoramiento en nuestra filial, en otras filiales y externamente. 15 ABR. 2005
- Se pagaron en bonos por logros la suma US\$349.389,23 durante los actos de reconocimiento trimestrales acostumbrados por la Empresa.

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 2004, como lo indica la ley, se pagó la participación a trabajadores por la suma de U.S.\$194.642,00

UTILIDADES.- Las Utilidades obtenidas en el año 2004, después de realizar las provisiones correspondientes ascienden a la suma de US\$768.596,84 por lo que propongo a los señores accionistas la siguiente distribución:

Reserva Legal	US\$ 76.860,00
Dividendos para accionistas	US\$691.736,84
Total Utilidades	US\$768.596,84



Sika Ecuatoriana S.A.

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

15 APR 2005

