

Sika Ecuatoriana S.A.

INFORME DEL GERENTE GENERAL A LA ASAMBLEA ORDINARIA DE ACCIONISTAS EN REUNIÓN DEL DÍA 24 DE MARZO DE 2008

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 2007.

MERCADEO Y VENTAS

- Unidad de Negocios Concreto

Para esta Unidad de Negocios el año 2007 no hubo crecimiento del mercado, aunque la mayoría de las obras que venían del 2006 continuaron, no hubo inicio de las nuevas ofrecidas por el Gobierno, todas se quedaron posiblemente para el 2008, afortunadamente hubo mayor penetración a los clientes y con esto logramos un significativo crecimiento del 18% en dólares. Los logros más importantes fueron los siguientes:

1. Haber ganado el Hormigón Lanzado del Túnel San Eduardo, construido por el CONSORCIO OBRASCON HUARTE LAIN S.A – SEMAICA esto nos ha permitido que Sika tenga un Market Share del 100% en Tonelería.

La venta en este proyecto fue de 1.690 Ton y US K\$ 1.216

Producto	Kilos	Monto Venta Neta
133504 - SikaFume 15 Kg	765.840,00	603.485,36
128692 - Sigunit L-480 AF 1Kg	563.333,00	349.266,46
106147 - Sikament N-100 1 Kg	108.200,00	97.313,60
120892 - Sigunit L-480 AF 220 Kg	168.520,00	91.051,40
106146 - Sikament N-100 230 Kg	45.080,00	40.360,40
106285 - SikaRetarder 230 Kg	14.030,00	14.310,60
152115 - SikaRetarder 1 Kg	12.500,00	12.750,00
Otros		
Total	1.680.871,18	1.215.784,30

2. **HOLCIM: Con este KA hemos logrado:**

- Crecimiento del 9% en ventas con un valor de US \$ K 426
- Tenemos un MS del 50% con un crecimiento del 16%
- Tenemos un Market Positioning del 75%.
- Hemos innovado el aditivo de medio rango en base a poliacrilato (Sikament MR CC) que cumple con especificaciones de Holcim. Venta de US \$ K 138 con un crecimiento del 518%.
- Desarrollo de nuevo sistema industrializado de hormigón autonivelante "FACIL"



Sika Ecuatoriana S.A.

3. Con el KA Lafarge hemos conseguido:

- Venta de US K \$ 451 logrando un crecimiento del 22%
- Inicio de pruebas de laboratorio con Sikagrip 300 y resultados interesantes, dando lugar a pruebas industriales.

4. Fidelización del cliente **Asociación Constructora Mazar Impregilo- Herdoiza Crespo** con la obra mas importante en el país el **Proyecto Hidroeléctrico Mazar** con una participación del 100%, logrando una venta de US K\$ 436.

- Especificación de Sikament HE 200 para el hormigonado de la presa donde tenemos un mercado potencial para el 2008 de 120 Ton.

5. Con **Herdoiza Crespo Constructores** hemos desarrollado todo el sistema de productos para pavimentos de vías en hormigón con el Proyecto: Vía Salado -Lentag de 60 Km. consiguiendo una venta de US K\$ 294 y un crecimiento del 64%

6. **Municipio de Cuenca.** Se logro especificar y comercializar los productos para reparación de Puentes en Cuenca y Zamora, es decir Puente La Asunción. Valor US K\$ 163

7. **Constructora Norberto Odebrecht.** Con este cliente participamos en los dos proyectos que tiene en el 2007 es decir Proyecto Baba y Proyecto Carrizal Chone. Con un mercado potencial de US K\$ 700

8. Desarrollo del SikaPaver HC1 en la planta industrializada y moderna para la fabricación de adoquines, HORMIPISOS donde hemos vendido un valor de US K\$ 51 con Sika Paver HC 1.

• Unidad de Negocios Distribución

Esta Unidad de Negocios lidero el crecimiento total de la Compañía, término siendo el 63% de las ventas totales de la Empresa; los siguientes fueron los logros más importantes:

1) **Cumplimiento del presupuesto del 2007 en el 104 % en dólares y con 101% en Kilos. Con estos resultados crecimos el 27% en dólares, ubicándonos en el Ranking mundial en puesto # 16, superando a países como Venezuela, Argentina y Chile.**

Resultado US\$ dólares

Venta 2007: 14'296.561	Presupuesto 2007: 13'743,600	Cumplimiento:	104 %
Venta 2007: 14'296.561	Venta 2006: 11'287.380	Crecimiento:	27 %

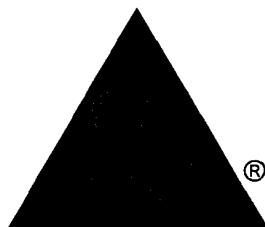
Resultado Kilos

Venta 2007: 46'193.901	Presupuesto 2007: 45'627.181	Cumplimiento:	101 %
Venta 2007: 46'193.901	Venta 2006: 33'386.104	Crecimiento:	38 %

2) Crecimiento en el Customer Group de Retail el + 37%

Resultado Reatil US\$ dólares

Venta 2007: 7'543.189	Ventas 2006: 5'522.010	Crecimiento:	37 %
-----------------------	------------------------	--------------	------



Sika Ecuatoriana S.A.

Y con esto ubicarnos en el Ranking Mundial en Puesto # 5, siendo el primer país en Retail en Latino América.

3) Crecimiento del 07 vs. 06 con nuestras KAM en el 46%, destacando 3 cuentas Megaproductos, Demaco y Ferrohecadu, donde los crecimientos fueron del 98%, 86% y 73% respectivamente.

Cliente	Ventas 2006	Ventas 2007	%
000389 - EL ROSADO S. A.	1,297,573.92	1,602,724.97	24%
000536 - MEGAPRODUCTOS S.A.	625,356.85	1,240,180.21	98%
001222 - TRECX CIA. LTDA.	673,406.32	824,839.32	22%
000990 - COMERCIAL KYWI S.A.	532,997.76	643,697.06	21%
000430 - DEMACO CIA.LTDA.	405,477.02	756,081.61	86%
001054 - EXPOCOLOR S.A.	387,289.44	568,060.94	47%
001746 - FERROHECADU S. A.	308,917.05	534,644.60	73%
Total KAM	4,231,018.36	6,170,228.71	46%

4) Crecimiento del 45 % en el Empaste Interior, consolidándonos así con nuestra Política al por Mayor. La misma que representó los 4.4 millones de dólares en este producto.

	2,006		2,007			
	Venta US\$	Kilos	Venta US\$	Kilos		
Empaste Para Interiores Blanco 10 Kg	136,924	482,250	167,261	602,940	22%	25%
Empaste Para Interiores Blanco 20 Kg	2,895,979	12,361,660	4,225,502	18,236,760	46%	48%
Total Empaste Interior	3,032,904	12,843,910	4,392,763	18,839,700		

5) Crecimiento del 44 % en kilos en la Línea Binda, y el 36 % en dólares con respecto al 2006, gracias a nuestra política de Mayoreo.

	2,006		2,007			
	Venta US\$	Kilos	Venta US\$	Kilos		
Binda Premium 20 Kg	98,480	288,400	118,719	364,700	21%	26%
Binda Porcelanato 20 Kg	404,375	1,479,060	581,259	2,211,440	44%	50%
Binda Plus 20 Kg	108,493	429,320	125,576	542,240	16%	26%
Binda Standard 20 Kg	226,576	1,971,860	310,556	2,896,840	37%	47%
Total Binda	837,924	4,168,640	1,136,111	6,015,220		

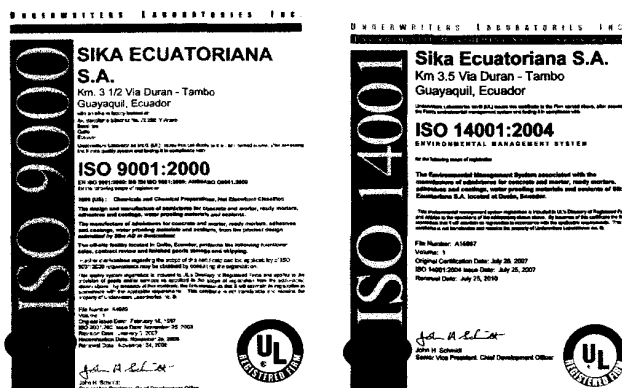
6) Haber Cumplido con nuestro Objetivo en Difusión, tanto en actividades como en número de asistentes, logrando capacitar en el 2007 a 14.170 Profesionales de la construcción.

No.-	Actividad	Número de Actividades	Personas a Capacitar	Resultado 2007	Capacitados 2007
1	Charlas Taller		8,800	340	10,336
2	Brigadas Maestras		2,700	24	2,973
3	Encuentros Ferreteros		890	8	862
4	Casa Abiertas			16	-
5	Carpas Exhibidoras			163	-
6	Feria de La Construcción			3	-
			10,500		14,170

Sika Ecuatoriana S.A.

Quisiera no dejar de enunciar dos logros muy importantes, no solo por lo que significan, sino por el reto que se tomaron todos los empleados para conseguirlos, estos son:

**Recibir la re-certificación ISO 9001:2000 hasta el 2009.
Y Obtener la certificación ISO 14001:2004 hasta el 2010.**



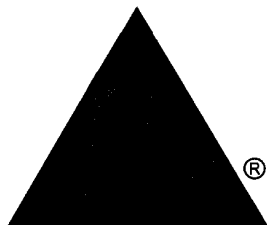
OPERACIONES INDUSTRIALES

Logros más importantes:

- Haber vendido 52.000. toneladas en el año 2007, con picos mensuales de 5.000. toneladas en dos oportunidades.
Las toneladas producidas en outsourcing fueron 15.000.
- Con verdadero acierto de funcionalidad hemos construido una bodega de 2.800 metros cuadrados con un patio de maniobras de 6.000 metros cuadrados para vehículos de carga; solucionando definitivamente los siguientes problemas:
Despacho de producto terminado.
Retiro de producto por MegaDistribuidores (Grandes Volúmenes)
Recibo de Materia Prima al granel.
Despacho de productos al granel.
- SCM: Inicio de la segunda fase de SSCM mediante la implementación de proyectos para los procesos de Lambert aplicados a diferentes Business-funtion.

ADMINISTRACION Y FINANZAS

El equipo de Administración y Finanzas está conformado **CON GENTE DE ALTISIMO COMPROMISO, DEDICACION, RESPONSABILIDAD, INCONDICIONALIDAD E INTEGRIDAD**, y comprometido permanentemente con el **CODIGO DE ETICA LA Compañía**.



Sika Ecuatoriana S.A.

En el siguiente cuadro podemos evidenciar los resultados financieros de la gestión realizada durante el año 2007:

Concepto	Año	2004	2005	2006	2007	Variación	
						07/06	(En %)
Ventas Netas (En 000)		11,055.0	13,981.0	19,766.0	22,852.8	+	15.6
Costo de Ventas (En %)		42.2	43.9	47.4	51.3	+	8.2
Gastos de Venta (En %)		25.6	27.5	26.5	26.1	-	-1.6
Beneficio Operacional (En 000)		1,575.0	2,264.0	3,355.0	3,673.0	+	9.5
Beneficio Operacional (En %)		14.2	16.2	17.0	16.1	-	-5.5
Beneficio Neto (En 000)		768.6	1,108.9	1,697.6	1,830.2	+	7.8
Beneficio Neto (En %)		7.0	7.9	8.6	8.0	-	-6.8
Net Working Capital (En 000)		2,435.0	2,330.0	3,023.0	2,428.0	-	-19.7
Net Working Capital (En %)		22.0	16.7	15.3	10.6	-	-30.6
Op. Free Cash Flow (En 000)		1,079.0	1,799.0	1,700.0	3,372.0	+	98.4
Op. Free Cash Flow (En %)		9.8	12.9	8.6	14.8	+	71.6
Cartera en días		41.0	39.0	38.0	31.0	-	-18.4

Actividades desarrolladas: Durante el año 2007 se desarrollaron múltiples actividades que han incidido positivamente en el trabajo asignado a cada colaborador, cumplieron los objetivos propuestos, calidad en las tareas asignadas y ante todo **COMPROMETIDOS CON UN SOLO OBJETIVO EN COMUN, EL ADMINISTRAR CON EFICIENCIA A LA EMPRESA.**

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

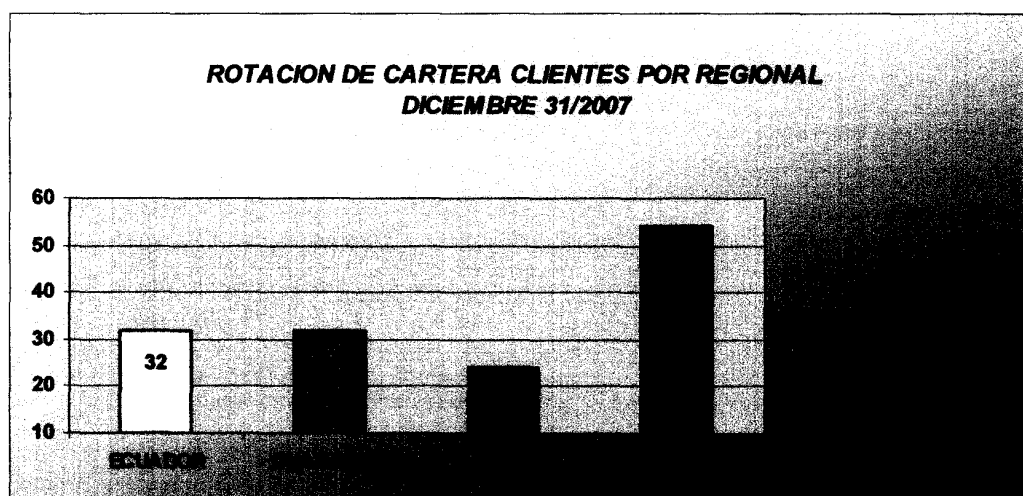
- Actualización de Los Manuales de Usuarios para el uso del ERP AXAPTA;
- Elaboración de Manuales de Procedimientos en Administración y Finanzas;
- Incremento de la productividad con los clientes Internos y Externos con la creación de la Caja en la Regional de Quito para brindar mejor servicio;
- Capacitación Interna permanente;
- Cumplimiento oportuno de las obligaciones tributarias, societarias, laborales, municipales;
- CLS.- Continuamos con una mejor administración de los clientes con la eliminación de los clientes que conforman el 2% restante de la venta. Con lo que se ha obtenido una mejor administración de los recursos, mayor concentración y ante todo menos pérdida de tiempo para el personal de la empresa;
- Finalmente como resultado del trabajo en equipo hemos cumplido satisfactoriamente en tiempo y calidad con la preparación y entrega de los Estados Financieros locales y los que usualmente enviamos a la Casa Matriz;
- Participación activa en el Comité de Seguridad y Salud Ocupacional, el mismo que fue creado en mayo de 2007.



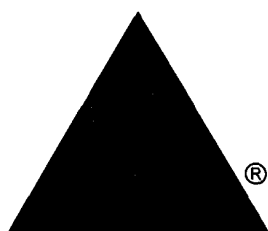
Sika Ecuatoriana S.A.

- Visitas a clientes.- Durante el año 2007 Servicio al Cliente a nivel nacional realizó visitas a clientes, logrando integración de cadenas, acercamiento directo, conocimiento de problemas, difusión en Sika Ecuatoriana de los problemas de los clientes y el establecimiento de los Planes de Acción.
- Implementación de las Tasas de Servicio con diez Key Accounts
- Visitas permanentes a las regionales a fin de dar capacitación y soporte permanente.
- Liderar las dos cuentas claves de Constructora Odebrech y OHL Semaica por Servicio al Cliente

Cartera.- El año 2007 ha sido marcado por el resultado de un adecuado trabajo en equipo, capacitación constante, comunicación permanente, y ante todo por el correcto manejo de las herramientas financieras a fin de garantizar un adecuado control interno hemos incrementado la frecuencia estratégica para recuperar la cartera de las ventas a crédito con visitas más frecuentes a los clientes, llamadas telefónicas, confirmación saldos, revisión semanal de los saldos pendientes de cobro a los diferentes clientes con los Asesores Técnicos y Comerciales de la empresa, reunión mensual con el Departamento de Ventas para analizar la rotación de la cartera en días. Como resultado de la labor realizada y sin embargo de que Ventas en este año crecieron un 15.6% con relación al año 2006 hemos mejoramos significativamente la rotación de la cartera al reducirla de 38 días en el año 2006 a 32 días en el año 2007. Esta excelente gestión ha contribuido positivamente a enmarcarnos cada vez más al apalancamiento de la empresa y haber obtenido al cierre de este año de gestión un ONWC de 10.6%, finalmente podemos evidenciar los resultados por regional en el siguiente resumen:



Adquisiciones y Remodelaciones.- Con recursos propios y gracias a la excelente gestión en la Administración de la Cartera hemos podido hacer inversiones en la empresa por la suma de US\$1'213.849,56, con una excelente gestión y planificación financiera hemos cancelado a los Sres. Accionistas el 100% de los dividendos causados durante el año 2006.



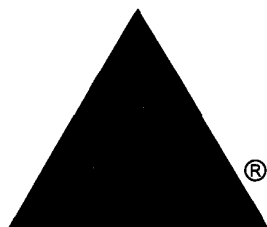
Sika Ecuatoriana S.A.

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

Concepto	Valor
Impuesto a la Renta causado año 2006	\$643,520
Impuesto a la Renta causado año 2007	\$673,004
Impuestos Municipales año 2006	\$18,951
Impuestos Municipales año 2007	\$18,872
Contribución Superintendencia de Compañías 2006	\$5,431
Contribución Superintendencia de Compañías 2007	\$7,948
15% Participación Trabajadores Causado año 2006	\$454,250
15% Participación Trabajadores Causado año 2007	\$467,082
Impuesto al valor agregado (Iva) del año 2006	\$1,153,446
Impuesto al valor agregado (Iva) del año 2007	\$ 1,285,877
Retenciones en la Fuente año 2006	\$377,538
Retenciones en la Fuente año 2007	\$564,418

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

Concepto	Causado
Regalías (U.S.\$) 2006	988,291
Dividendos 2006	1,527,790
Sika Services	222,659
Sika Information Systeme	79,805
Sika A.G. (Intereses)	25,411
Total Causado en el Año 2006	2.843.956
Regalías (U.S.\$) 2007	1,142,639
Dividendos 2007	1,646,213
Sika Services	463,433
Sika Information Systeme	140,182
Sika A.G. (Intereses)	27,482
Total Causado en el Año 2007	3.419.949



Sika Ecuatoriana S.A.

Sistemas.- El Departamento de IT durante todo el año ha centrado sus esfuerzos en convertirse en un área estratégica de la compañía, con el establecimiento de los lineamientos, y normativas de la corporación, a continuación resaltamos los proyectos e iniciativas más relevantes ejecutados durante el año 2007.

- ✓ **Proyecto de Videoconferencia.-** El Objetivo de este proyecto es establecer una comunicación simultánea y by direccional de audio y video, entre las tres regionales Quito, Cuenca y Guayaquil, logrando con esto disminuir los gastos de viajes, hospedajes y capacitación de todo el personal.
- ✓ **Proyectos Backup Exec, Disaster Recovery.** El objetivo de este Proyectos esta dirigido a la seguridad y a la continuidad del negocio correspondiente al área de IT ya que nos permite mantener respaldada y actualizada la información de la compañía y en caso de ser necesario poder restaurarla en un tiempo mínimo inclusive en hardware diferente.
- ✓ **Proyecto Point SEC for PC and Protector :** Su objetivo se basa en la seguridad de la información ya que nos permite encriptar toda la información de nuestros equipos e impedir el acceso a ella en caso de perdida o robo, adicionalmente nos permite controlar la información que puede compartirse por medios móviles como por ejemplo Pen Drive.
- ✓ **Generación de Cubos Financieros.-** El Objetivo de este proyecto es permitir que la Gerencia General y las Gerencias de las Unidades de Negocios de nuestra Compañía puedan tomar las mejores decisiones ya que este cubo se muestra el estado de Perdidas y Ganancias por Unidad de Ventas, Segmentos de Ventas, Fuerza de Ventas y Clientes. Logrando detectar fácilmente cualquier compartimiento negativo o positivo de estas dimensiones y así puedan realizar un adecuado análisis para lograr los objetivos corporativos y de igual forma estar alineados a la Estrategia Corporativa.
- ✓ **Poyecto Help Desk Discovery IT:** El Objetivo de este proyecto es iniciar a implantar en el área las mejores practicas establecidas mundialmente y las cuales se encuentran en la Biblioteca de Infraestructura de Tecnologías de Información ITIL. Con este proyecto hemos logrado desarrollar los siguientes procesos: La administración de configuración, Administración de Cambios, Administración de Incidentes y Administración de Problemas.
- ✓ **Mejoramiento Continuo:** El are de IT como estrategia de crecimiento sostenido ha mejorado algunos tiempos y procesos en el ERP lo que se refleja en la eficiencia y eficacia de toda la compañía, estos son: Modulo de Presupuesto, Reportes de Niveles de Servicio, Modulo de reportes de SIS, Modulo de Comisiones, Mejoramientos en procesos como Cierres de mes y veneración de reportes de cartera.
- ✓ **Proyectos de Work Flow de Lotus:** Como objetivo para este proyecto fue mejorar el servicio con nuestros Clientes Internos y Externos, desarrollando Work Flows de: **Quejas y Reclamos** para mejorar y controlar este servicio a nuestros clientes externos, **Help Desk** orientado hacia el Cliente directo e indirecto permitiendo brindar cualquier tipo de asesoria que requieran de nuestros productos. **La gestión de documentos de las normas ISO**, nos permite brindar un mejor servicio a nuestros clientes internos o usuarios, así como también hemos logrado ir sistematizando y controlando mejor las normas ISO establecidas en la compañía.



Sika Ecuatoriana S.A.

- ✓ **Mensajería Telefonía IP.** El objetivo de establecer los buzones de mensajes para nuestros Gerentes y Jefes de las diferentes Unidades de negocios es que siempre estén informados de cualquier solicitud o requerimiento de nuestros clientes.

Adicionalmente se desarrollaron las siguientes actividades:

1. Capacitación al personal de la empresa sobre las Políticas de IT;
2. Actualización del Inventario y licenciamiento de los activos de IT;
3. Actualización de la base de datos en el ERP AXAPTA de acuerdo a la nueva codificación en campos de aplicación y segmentos de venta de acuerdo a los estándares corporativos;
4. Axapta Latam. FASE I Y II
5. SCM: Índices de Entrega, Stock Out y Sell Out
6. SCM Help Desk: Se colabora con la subida de información de las actividades de los productos en el sistema Axapta.
7. COA VENTAS: Se realizaron modificación en el programa para la generación del COA de ventas.
8. COA COMPRAS: Se inicia con la modificación del programa de Compras según.
9. Debido al cambio en la presentación de venta de ciertos productos, se modificaron varios reportes del sistema Axapta para el nuevo cálculo de KILOS.
10. Implementación módulo Administración de sustancias peligrosas en Axapta Standard (HSM)
11. Implementación, verificación y Corrección del modulo de reportes establecidos por SIS en Axapta Real.
12. Generación de reportes sobre FIT PROJECTS.
13. Elaboración del proceso de cambio de dimensiones en Axapta.

Para alcanzar los objetivos propuestos, y cumplir con las tareas asignadas vinculamos a un nuevo colaborador en el área.

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.
- Se pagaron en bonos al personal por logros alcanzados la suma US\$ 563,352.57 durante los actos de reconocimientos trimestrales acostumbrados por la Empresa.

Esperamos no habernos equivocado en el tema del manejo de Recursos Humanos, veo al terminar la gestión a Un Equipo de Campeones, un Grupo Motivado y entregado a sus responsabilidades.



Sika Ecuatoriana S.A.

15% Participación para Trabajadores.- Durante el mes de Marzo de 2007, cumpliendo con el calendario exigido por la ley, se pagó el 15% de la participación a los trabajadores por la suma de U.S.\$467.082

UTILIDADES.- Las Utilidades obtenidas en el año 2007, después de realizar las provisiones correspondientes ascienden a la suma de US\$1'830.213,30 por lo que propongo a los señores accionistas la siguiente distribución:

Reserva Legal	US\$ 184.000,00
Dividendos para accionistas	US\$ 1'646.213,30
Total Utilidades	US\$ 1'830.213,30

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

