

Sika Ecuatoriana S.A.

INFORME DEL GERENTE GENERAL A LA ASAMBLEA ORDINARIA DE ACCIONISTAS EN REUNIÓN DEL DÍA 11 DE MARZO DE 2009

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 2008.

SITUACION GENERAL ECONOMIA Y POLITICA

Este año pasa a la historia por eventos políticos muy importantes, en Abril se realizaron las elecciones para los integrantes de la Asamblea Nacional cuya función principal era redactar una nueva Constitución. En Septiembre nuevamente se cita a elecciones para aprobar LA NUEVA CONSTITUCION.

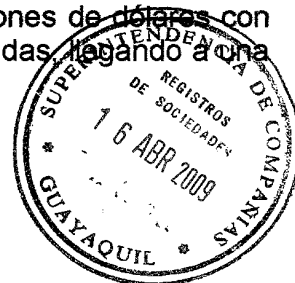
En materia de inversiones del estado es también un año record, el producto interno bruto subió a 52.600 millones de dólares, un 5.3% superior al año anterior y el PIB de la construcción creció un 17%, la magnitud de la inversión de la obra pública fue de tal volumen que provoco una alarmante escasez de cemento en el país.

En el cuarto trimestre empezaron a notarse los síntomas de escasez de dinero, debido a la baja del precio del petróleo, que bajo de US\$114 en Julio a US\$28 en Diciembre, las remesas de los emigrantes caen 22% en el cuarto trimestre con relación al año anterior. Esta falta de liquidez nos puso en dificultades de créditos, muchas ventas se perdieron por falta de garantías en el pago. Adicionalmente, por lo menos una tercera parte de las obras programadas no se iniciaron.

El Ecuador ha perdido el crédito y todos los suministradores nos empezaron a exigir pagos adelantados como única condición de despacho.

MERCADEO Y VENTAS

En general el tamaño del mercado creció por la alta inversión del estado en la construcción, especialmente en proyectos viales, también ayudo a este crecimiento algunos proyectos residenciales privados. Esto se convirtió en una buena oportunidad para Sika. Es así como en el 2008, Sika Ecuatoriana facturo 28. millones de dólares con un crecimiento del 28% con relación al año 2007 y un 16% en toneladas, logando a una cifra sin precedentes de 61.566 toneladas.



OBJETIVOS CORPORATIVOS

MWB 1						
Sealing & Bonding						
C_PUR	490,184	47,413	635,098	61,125	29.6	28.9
I_1-C PUR	1,205,259	85,601	1,517,092	109,270	25.9	27.7
C_PU-Hybrid (AT)	12,432	779	20,965	905	68.6	16.1
Total	1,707,875	133,793	2,173,155	171,299	27.2	28.0

MWB 3 - Key						
Accounts						
	12,969,731	35,670,216	17,629,383	42,123,986	35.9	18.1

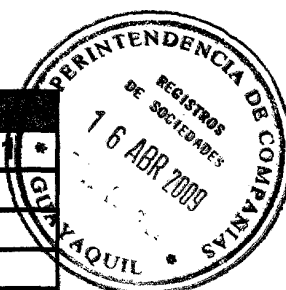
FIT-Liquid Applied Membranes (FIT LAM)						
	1,155,232	546,215	1,811,494	759,618	56.8	39.1

UNIDAD DE NEGOCIOS CONCRETO

RESULTADOS 2008

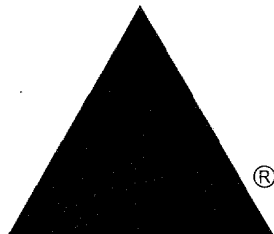
1. Ventas.

Ventas Netas	K USD 5.420	K USD 4.491 *
% Crecimiento	21%	
% EBIT	17.97%	12.97%
% C2	49.34%	44.05%



2. Participación en K.A. Holcim Group:

Ventas Netas	463	770
% Crecimiento	66.3	
Tons	789	1,035
% Crecimiento	31.2%	
% Market Positioning	100%	

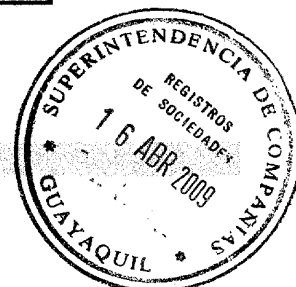


3. Market Share:

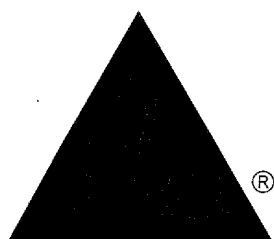
Cement Consumption	4.44 Millions Tons	4.99 Millions Tons
Growth Cement Consumption		1.12
AF - Concrete Sales	K USD 4.802	K USD 5.691
Growth AF - Concrete Sales		1.19
BU Growth - Cement Growth		6%

UNIDAD DE NEGOCIO CONTRATISTAS

Ventas Contractors 2008



Specialized Contractrs			
Sealing and Bonding	164,705	232,945	41.4
Industrial Flooring	688,104	565,481	-17.8
Water Reducers	59,539	63,858	7.3
Other admixtures & Additive	125,425	182,835	45.8
Waterproofing	389,711	440,113	12.9
Repair and Protection	401,135	326,799	-18.5
Grouting/Anchoring	94,098	52,974	-43.7
Roofing	96,144	214,186	122.8
Structural Strengthening	23,140	11,113	-52.0
Steel Protection	280,710	263,415	-6.2
Total	2,322,711	2,353,720	1.3

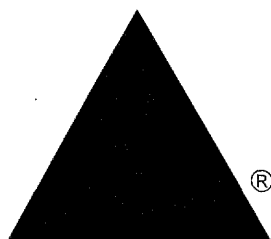


Ventas PVC Membranes

Specialized Contractors (PVC based membranes; Membranes (water retaining str)				
105664 - Sikaplan 15-PR Azul Medio ROLLO 31M2	6,563	3,861		-41.2
105665 - Sikaplan 15 PR Azul Oscuro ROLLO 31 M2	362	362		-
105670 - Sikaplan 15 P Azul Oscuro ROLLO 31 M2	287	-		-100.0
106709 - Sika Membrana 750 ROLLO 42 M2	177	362		104.8
125728 - Sikaplan F 10-12 50 M2	-	24,472		Producto Nuevo
149673 - Sikaplan F 10-12 Felt 40 M2	-	16,392		Producto Nuevo
151756 - Sarnafil F 610-12 Rollo 50 m2	-	48,518		Producto Nuevo
151757 - Sarnafil F 610-12 Felt 130 Rollo 40 m2	-	5,117		Producto Nuevo
155910 - Sikaplan 12 G ROLLO 50 M2	-	79,216		Producto Nuevo
95672 - Sikaplan 12 G-CO ROLLO 31M2	84,286	13,256		-84.3
95676 - Sikaplan 12 D-CO ROLLO 31M2	2,571	8,925		247.1
95678 - Sikaplan 8 R 31M2	5,844	14,479		147.8
95719 - Sikaplan 12 NT Reforzado ROLLO 20M X 1.55M	15,459	25,643		65.9
95720 - Sikaplan 12 NT ROLLO 31 M2	1,877	548		-70.8
95749 - Sikaplan perfil de fondo UNID	1,601	2,003		25.1
95750 - Sikaplan perfil de borde UNID	1,842	1,807		-1.9
Total	120,869	244,962		102.7

Actividades 2008

1. Reestructuración de la fuerza de ventas.
2. Nuevo portafolio de Membranas PVC y recubrimientos para Pisos Industriales.
3. Adquisición de herramientas para aplicación de membranas Sikaplan Sarnafil.
4. Adquisición de Maquinaria Industrial para preparación de superficies en Proyectos de pisos industriales.
5. Acción Focalizada en aplicaciones de membranas PVC, Pisos industriales y Sellos de junta en pavimentos de hormigón.



Capacitación



Programa de Entrenamiento para Aplicadores Sika 2008

El programa de entrenamiento para aplicadores Sika 2008, tiene como objetivo:

Capacitar a los aplicadores en el uso de los productos Sika, en la aplicación y en la seguridad.

El programa de entrenamiento para aplicadores Sika 2008, se realizará en:

UNA NUEVA EXPERIENCIA

La CONTRATISTAS AGROPECUARIAS de San Francisco de Asís, Ecuador, ha sido seleccionada para aplicar el programa de entrenamiento para aplicadores Sika 2008, en la aplicación y en la seguridad.

INTRODUCCIÓN

La introducción al programa de entrenamiento para aplicadores Sika 2008, se realizará en la aplicación y en la seguridad.

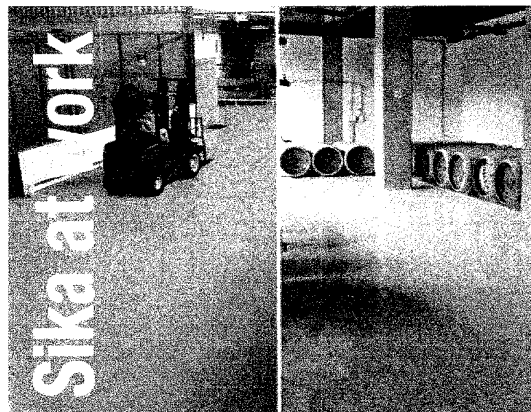


Unidad de Negocios Contratistas

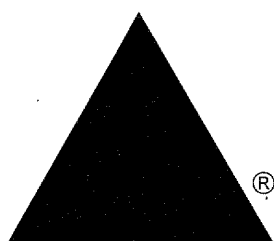
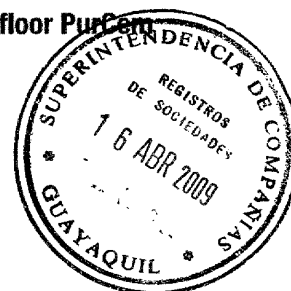
Herramientas Promocionales



Tecnología y aplicaciones de primera clase en Ecuador
Obras de referencia



Evolución de Sikafloor PurColor en Ecuador
Obras de referencia



Sika Ecuador S.A.

UNIDAD DE NEGOCIO DISTRIBUCIÓN

El presupuesto se supero un 10 % en dólares. Con este resultado crecimos el 34%

Venta 2008:	19'165.674	17'500.000	Cumplimiento:	110%
	19'165.674	14'296.561	Crecimiento:	34%

Ganamos 3 puestos en el Ranking Mundial de Distribución en Net Sales, pasando del puesto # 16 al 13.

Superando a países como Venezuela, Argentina y Chile, y a este último ya con 10 millones de CHF.

Las ventas de KAM crecieron el 27%, destacamos Ferrisariato, Kywi y Demaco, donde los crecimientos fueron del 43%, 37% y 41% respectivamente.

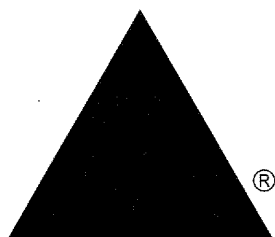
En Sealing & Bonding las ventas crecieron un 25%. Destacando: Siliconas el 39%, Sika Boom el 34% y PU con el 28 %

Siliconas	309,839.20	429,206.05	39%
PU	235,562.85	301,893.12	28%
Sika Boom	130,898.00	175,133.76	34%
AT	9,484.33	16,926.17	78%
Otros	325,766.05	345,319.21	25%
Total S&B	1,011,550.40	1,268,478.31	

Con las políticas de mayoreo principalmente:

1. Hemos crecido en las ventas del SikaTop Empaste el 42 % en dólares y el 30% en kilos, Lo que representó 2.9 millones de dólares en este producto,

SikaTop Empaste Blanco 10 Kilos	186,373	265,36	302,767	392,43	62% 48%
SikaTop Empaste Blanco 20 Kilos	1,845,619	2,869,500	2,580,509	3,680,700	40% 28%
Total SikaTop Empaste	2,031,991	3,134,860	2,883,276	4,073,130	42% 30%



Sike Equatador S.A.

2. Haber incrementado el 41 % en dólares en la Línea Binda, y el 35 % en kilos

Binda Estándar 20 Kg	\$ 310.556,00	2.896.840	\$ 478.933,00	3.951.300	54%	36%
Binda Plus 20 Kg	\$ 125.576,00	542.240	\$ 176.795,00	752.220	41%	39%
Binda Porcelanato 20 Kg	\$ 581.259,00	2.211.440	\$ 830.062,00	3.051.220	43%	38%
Binda Premium 20 Kg	\$ 118.719,00	364.700	\$ 114.884,00	346.580	-3%	-5%
Total Binda	\$ 1.136.111,00	6.015.220	\$ 1.600.674,00	8.101.320	41%	35%

Una herramienta muy usada en esta Unidad de Negocios es la Difusión, este año se ha logrado capacitar a 17.553 Profesionales de la construcción.

RESULTADO DIFUSION 2008 NACIONAL

No.						
1	Charlas Taller	395	12.000	466	13.214	118%
2	Brigadas Maestras	24	3.120	27	3.369	113%
3	Encuentros Ferreteros	10	1.000	10	970	100%
4	Casa Abiertas	17		21	-	124%
5	Carpas Exhibidoras	194		248		128%
6	Feria de la Construcción	3		3		100%
			16.120		17.553	

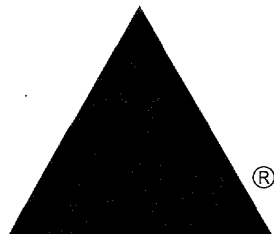
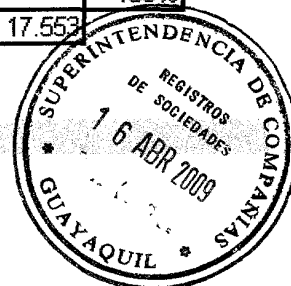
UNIDAD DE NEGOCIO INDUSTRY

Highlights

1. Crecimiento en Venta Neta del 27% en el 2008 vs. 2007.

ACUMULADO A					
Diciembre 2008	\$ 1.352,09	\$ 1.715,62	\$ 1.498,45	1,14	1,27

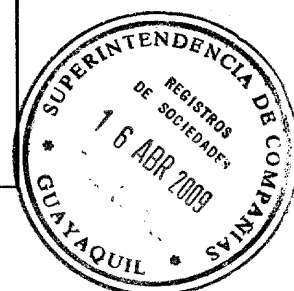
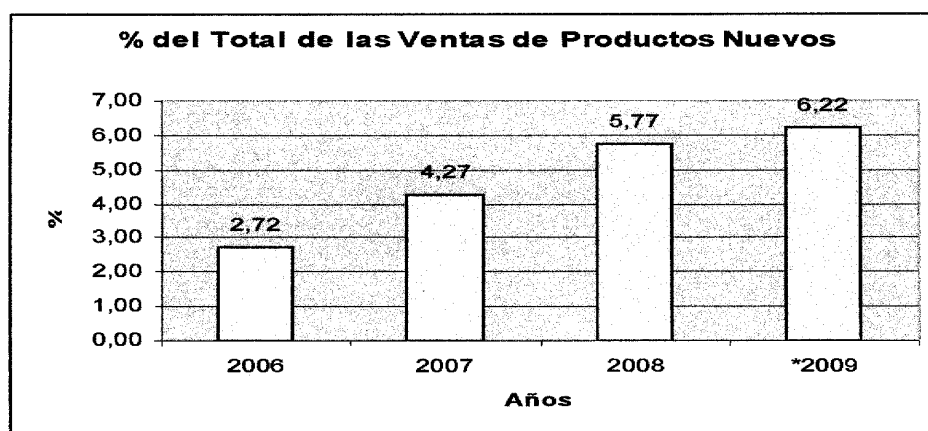
2. Cumplimiento del Presupuesto de Venta del 114%.
3. EBIT de la Unidad de Negocio del 19,2%, (329.067 usd)
4. Alineación total con los MWB Corporativos:
 1. PUR, crecimiento del 35 % 2008 vs. 2007
 2. Innovación, 11,4% de la venta neta 2008
 3. KA, crecimiento de 94% 2008 vs. 2007
5. Crecimiento de la producción en BTR (Buses aprox. 30%) y sostenimiento de la Post venta automotriz (Pegado de Parabrisas).



INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO

INNOVACIÓN:

Año				
2006	\$	19.765.816,00	\$	536.688,00
2007	\$	22.951.050,00	\$	979.318,00
2008	\$	28.974.439,00	\$	1.671.020,00
*2009	\$	32.156.000,00	\$	2.000.103,00



US\$ vendidos en el 2008 de Productos Nuevos: **US\$ 1'671.020**

% del total vendido durante el 2008: **5,77%**

Principales productos liberados 2008

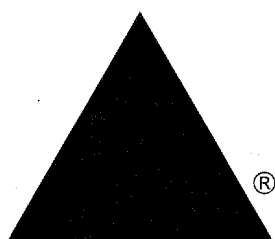
Sika Viscocrete N-100, Sika Viscocrete MR-R, Sikament MR-HM, Sika Enlucido AL, Sika Estuka, Sika Joint Compoud, Sikafloor 263/264, Sika Sarnafil, Sikaflex 256.

AHORRO POR HOMOLAGACIÓN DE MATERIAS PRIMAS US\$ 51.655

Los productos involucrados en este ahorro están el Sikafill-5, Binda Porcelanato y Empastes.

PROTECCIÓN DEL AMBIENTE

- Reingeniería de plante de tratamiento de aguas
- Cumplimiento legal en descargas de material particulado, aguas residuales y niveles de ruido en un 100%
- Aprobación de Auditoría ambiental de parte del Ministerio de Ambiente
- Autorización del Municipio de Durán para descarga de Lodos al Botadero Municipal
- Implementación de áreas verdes

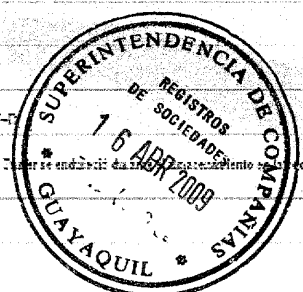


SISTEMA DE GESTION INTEGRADO

Con una inversión de US\$32.000. hemos adquirido un Software para automatizar los flujos de trabajo de:

- Los **PROCEDIMIENTOS DEL SISTEMA DE GESTION INTEGRADO, AUDITORIAS INTERNAS** de las Normas ISO 9001 – ISO 14001. Ahora disponible para todos en la Herramienta de LOTUS.
- **EL PROCESO DE QUEJAS Y RECLAMOS**, también se procesa en su totalidad en la base de LOTUS.

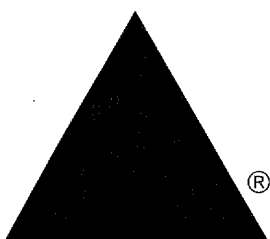
		SIKA ECUATORIANA S.A.	
SOLICITUD DE ACCION CORRECTIVA PREVENTIVA		Nº 34 08	
ACCION CORRECTIVA			
FECHA DE CREACION: 12/11/2008 12:15		ESTADO: Cerrado	
PROCESO: Operaciones		FUENTE DE IDENTIFICACION: Quejas y Reclamos	
NORMA ISO: ISO 14001:2004			
REQUISITO ISO: ISO 14001:2004 OBJETIVO: CAMPO DE APLICACION			
LIBER DEL PROCESO: Lois Cordero		DEPARTAMENTO: Investigación y Desarrollo (I+D)	
DIRECCION: U+D & Laboratorio		DESCRIPCION: Corrosiones A del Sicaud 12 Tener se endureció en el momento de ser usado del cliente.	
RESPONSABLE ACCION: Lois Cordero			
DESCRIPCION DE HALLAZGOS			
Producto Sicaud 12 tener corrosiones A en contacto con el cliente accion que se le realiza			
DOCUMENTOS ANEXOS:			



- **Help Desk** que es otra herramienta que sirve para dar asistencia técnica a los diferentes clientes de la compañía.

CERTIFICACIONES ISO

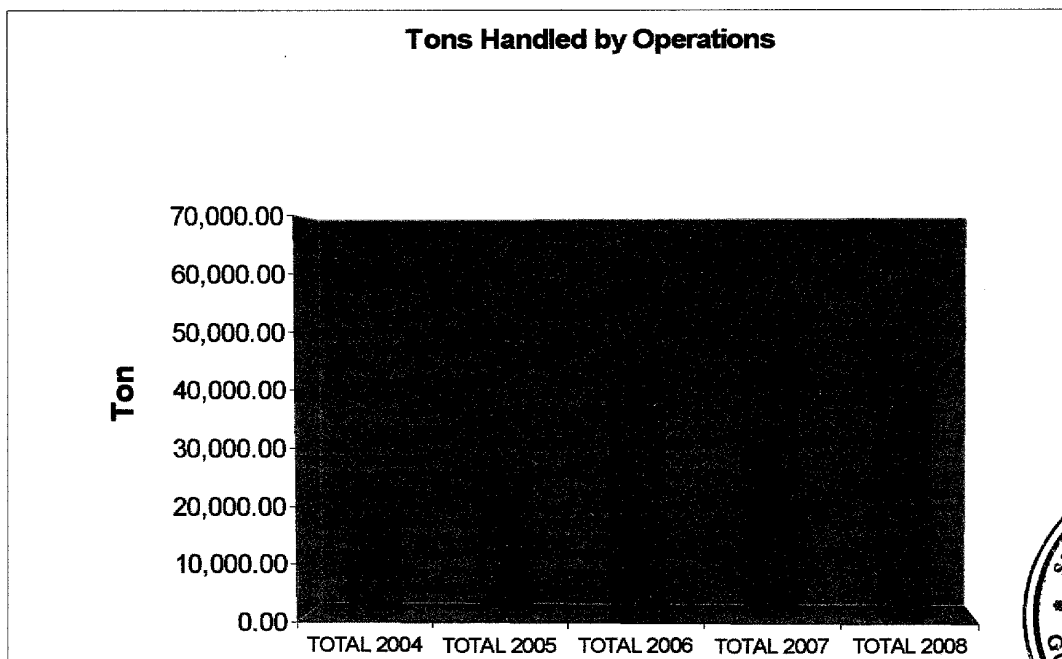
La Empresa Auditora **UL** nos ha otorgado la certificación ISO 14001:2004 y renovado la certificación ISO 9001:2000.



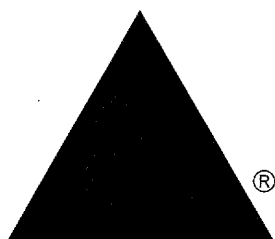
OPERACIONES INDUSTRIALES

PRODUCCION

1. En el año 2008, hemos tenido un crecimiento del 15.75%, equivalente a 8.402 Tons. con un total de Ventas acumuladas de 61,734.69 Tons.



TN PRODUCED BY FACTORY SEGMENT		
ADMIXTURES	9538.12	15.5%
OTHERS	745.32	1.2%
MORTARS	28626.65	46.7%
OUTSOURCING (KM-26)	20081.54	32.7%
OUTSOURCING (CODEMET)	2359.08	3.8%
TOTAL 2008	61350.72	



OEE EFFECTIVE MORTAR PLANT: 76.18%

HIGHLIGHTS

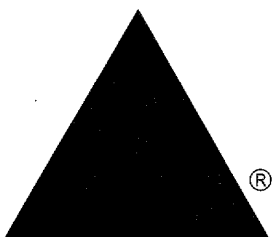
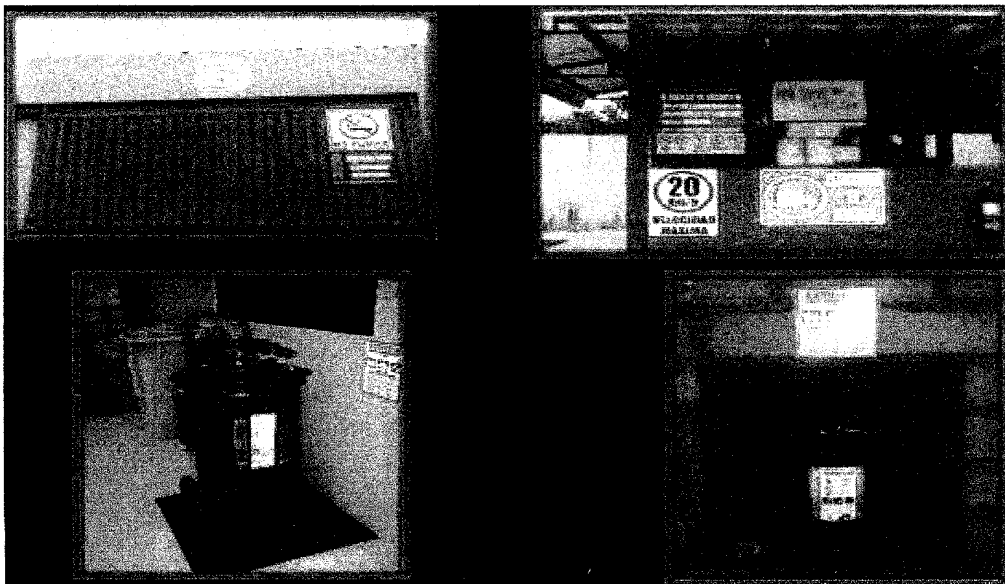
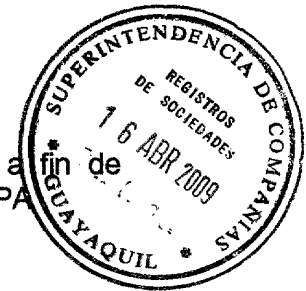
DESMONTAJE, TRASLADO Y MONTAJE, DE ENVASADORAS MANUAL Y AUTOMATICA PARA FABRICACION DE PORCELANAS VIA OUTSOURCING: Mejoramos capacidad instalada en un 20% en nuestra planta de Morteros, con mejoramiento de OEE.

CREACION DE NUEVO PARTNERSHIP PARA ABASTECIMIENTO DE ENLUCIDO AL: Esta nueva alianza represento un total de Ventas de 2,359 TN

Con esto tendríamos 3 centros de abastecimiento para morteros en 3 zonas geográficas estratégicas:

- DURAN
- VIA A LA COSTA
- KM 26 (Zona estratégica para el Austro, Loja y Quito)

El CNL (Centro Nacional Logístico) fue totalmente señalizado a fin de cumplir con los lineamientos de Seguridad industrial y Normas NFPA



NEGOCIACION DE NUEVOS PRECIOS CON KEY PROJECTS

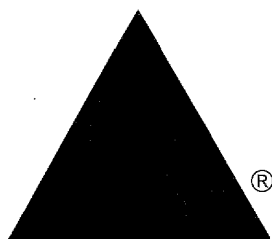
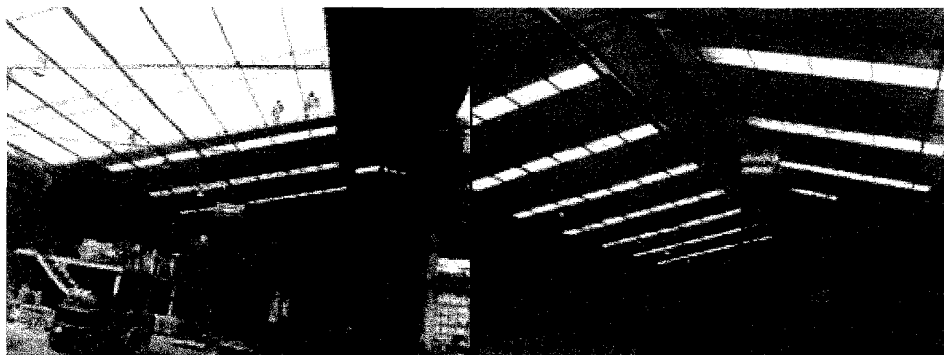
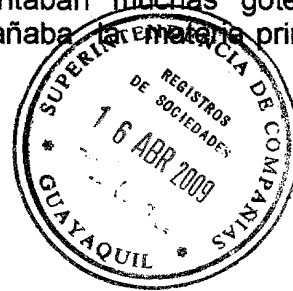
Las alzas de precios con los Key Project mas críticos fueron realizadas en su mayoría. El cliente mas crítico por las alzas de precios en materias primas era HOLCIM, ya que la C2 promedio ponderado estaba en el orden de 14.35%.

Mediante una estrategia de innovación, rediseño en logística y optimización de costos se logro negociar los nuevos productos y precios quedando con una C2 ponderada del 37.14%.

CAMBIO DE CUBIERTA AL TECHO DE LA PLANTA 2500 m2 DE ETERNIT A GALVALUME DE 0,4 mm DE ESPESOR MASTER 1.000 RECTO Y CURVO

De acuerdo al Plan de Inversiones y Mantenimiento del 2009, se ejecuto el proyecto para el Cambio de cubierta en planta, y se procedió a contratar a la compañía especializada en cubiertas Rooftec del Ecuador y al mismo tiempo un gestor ambiental para que se encargue de la eliminación y disposición final de los desecho peligroso como son las planchas de Eternit de Asbesto Cemento declaradas por la NFPA como producto peligroso para la salud por ser cancerigeno.

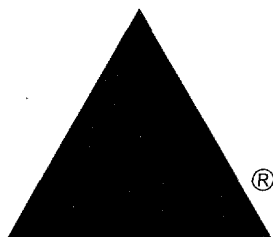
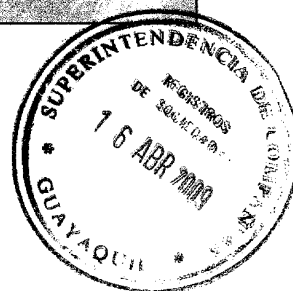
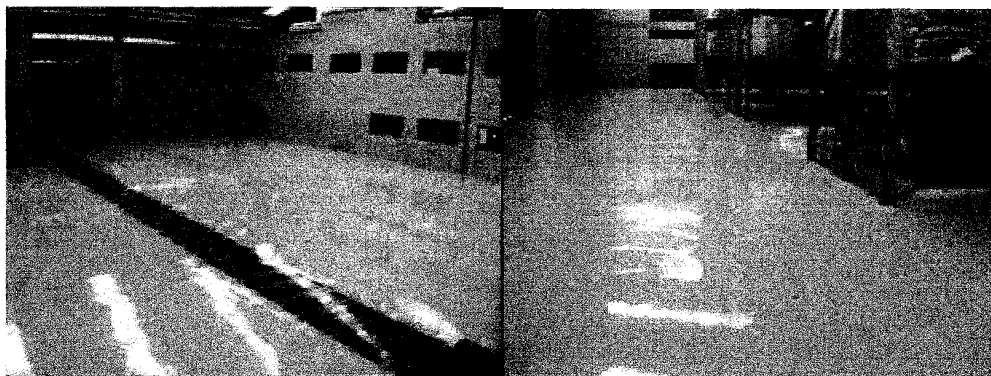
Las planchas de eternit, por su obsolescencia presentaban muchas goteras al interior de la planta, a la llegada del invierno se dañaba la materia prima por humedad por los años de antigüedad (35).



SIN EVIDENCIA

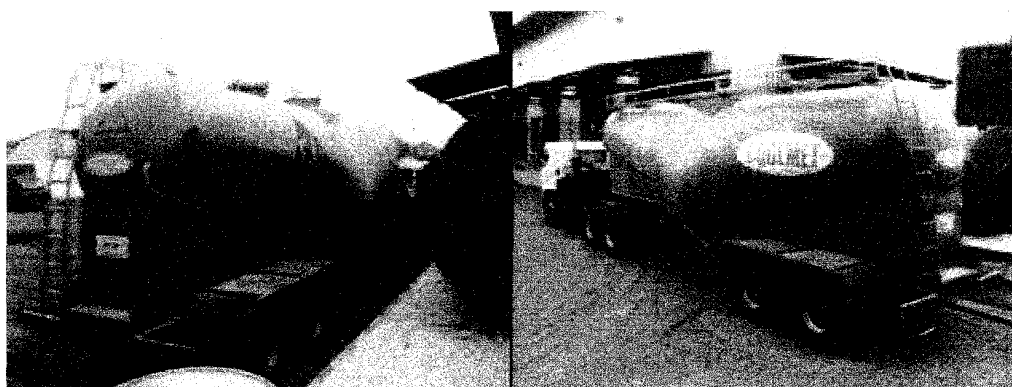
PISOS DE LA PLANTA:

SE REPARO TOTALMENTE LOS PISOS INTERIOR Y EXTERIOR DE LA PLANTA UTILIZANDO SIKAFLEX SELLADO DE JUNTAS, EL SISTEMA EPOXICO AUTONIVELANTE SIKAFLOOR 263 PARA EL INTERIOR DE LA PLANTA (1500 M2) Y PARA EL EXTERIOR SIKAFLOOR 720 EPOCEM (1200 M2)



PINTADA GENERAL CON POLIURETANO A DOS PIPAS TRANSPORTADORAS DE CARBONATO DE CALCIO DEL PROVEEDOR CODEMET.

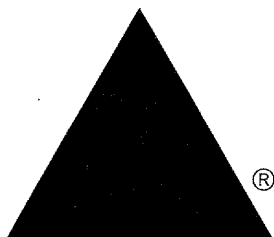
Con el objeto de consolidar el Partnership con nuestro proveedor CODEMET y tener una publicidad conjunta constante por toda la ciudad, ya que las pipas para el transporte de carbonato de propiedad del proveedor recorren la ciudad de punta a punta entre 3 y 4 veces por día, se pintaron las mismas con en color amarillo corporativo con logotipos.



INVERSIONES EN LA PLANTA:

**HASTA 31.12.08
PRESUPUESTO**

**: K US\$ 1,423
K US\$ 1,674**



ADMINISTRACION Y FINANZAS

El equipo de Administración y Finanzas está integrado **CON GENTE DE ALTISIMO COMPROMISO, DEDICACION, RESPONSABILIDAD, INTEGRIDAD E INCONDICIONALIDAD** así como también respetuosa y comprometido permanentemente con el **CODIGO DE ETICA y las OCHO REGLAS DEL EMPLEADO SIKA.**

En el siguiente cuadro podemos evidenciar los resultados financieros de la gestión realizada durante el año 2008:

Concepto	Año					
Ventas Netas (En 000)	13.981,0	19.766,0	22.852,8	28.980,8	+	26,8
Costo de Produccion (En %)	43,9	47,4	51,3	55,4	-	8,0
Gasto de Ventas (En %)	27,5	26,5	26,1	25,4	+	-2,7
Beneficio Operacional (En 000)	2.264,0	3.355,0	3.673,0	5.546,0	+	51,0
Beneficio Operacional (En %)	16,2	17,0	16,1	19,1	+	18,6
Beneficio Neto (En 000)	1.108,9	1.697,0	1.830,2	2.975,9	+	62,6
Beneficio Neto (En %)	7,9	8,6	8,0	10,3	+	28,8
Net Working Capital (En 000)	2.330,0	3.023,0	2.428,0	4.246,0	-	74,9
Net Working Capital (En %)	16,7	15,3	10,6	14,7	-	38,7
Op. Free Cash Flow (En 000)	1.799,0	1.700,0	3.372,0	3.120,0	+	7,5
Op. Free Cash Flow (En %)	12,9	8,6	14,8	10,8	+	27,0
Cartera en días	39,0	38,0	31,0	29,0	+	-6,5

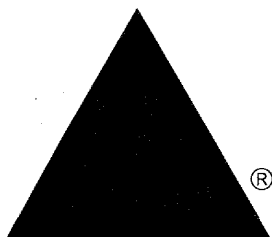
El desmejoramiento del Operational Net Working Capital con relación al año 2007 se debe al factor riesgo país que subió considerablemente y los proveedores contaron los créditos, ahora nos exigen que antes de embarcar el producto, debemos pagar por anticipado como por ejemplo Argos de Colombia, Hércules, Tian Jin.

Hay que destacar el cumplimiento de la meta corporativa del ONWC, debe ser menor al 16%, hemos cumplido ya que finalizamos el año con el **14.7%**.

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

Finanzas.- El año 2008 se ha caracterizado por los cambios tributarios emanados desde el Gobierno Nacional, trabajando conservadoramente hemos cumplido y respetado la ley tal como lo evidencian los diferentes registros. Entre los más relevantes tenemos:

- la Ley de Equidad tributaria promulgada a finales de diciembre de 2007
- El Reglamento a la ley de Equidad Tributaria promulgado el 12 de Mayo de 2008
- Creación del Impuesto a la salida de Divisas a excepción de las importaciones y dividendos.



Este tipo de reformas ha demandado que permanentemente estemos capacitándonos y realizando los respectivos cambios en el ERP AXAPTA.

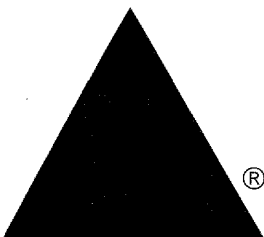
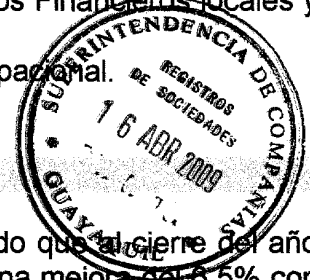
Otras actividades que se realizaron durante el año 2008:

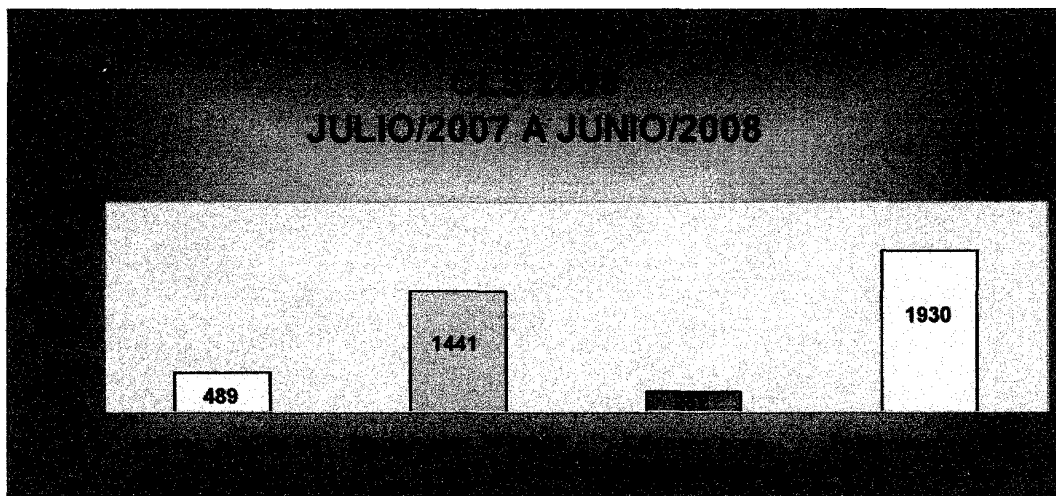
- Participación activa en el proceso de implementación del Sistema de Control Interno Corporativo;
- Implementación de Pagos Electrónicos al Exterior;
- Implementación de Control periódico de Activos asignados al personal, así como también cuando se retiran;
- Segregación de funciones con la Implementación del Tesorería;
- Capacitación permanente de los Procedimientos e Instructivos Financieros para asegurar un adecuado Control Interno;
- Visitas permanentes a las regionales para dar soporte, hacer tomas físicas y capacitar al personal;
- Actualización del Costo Standard en el ERP AXAPTA;
- Cumplimiento oportuno de las obligaciones tributarias, societarias, laborales, municipales;
- 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 requieren desde la Casa Matriz;
- Participación activa en el Comité de Seguridad y Salud Ocupacional.

CRÉDITO Y COBRANZAS

La labor, dedicación y ante todo el trabajo en Equipo han permitido que al cierre del año 2008 la empresa cierre sus libros con una Rotación de 29 días, una mejora del 6.5% con relación al año 2007, adicionalmente debo hacer hincapié en las labores adicionales que permitieron alcanzar este logro tan importante, se detallan en:

- **CLS.-** Continuamos con una mejor administración de los clientes con la eliminación de aquellos que conforman el 2% restante de la venta de los últimos doce meses. 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;





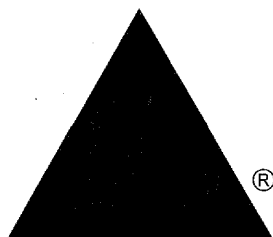
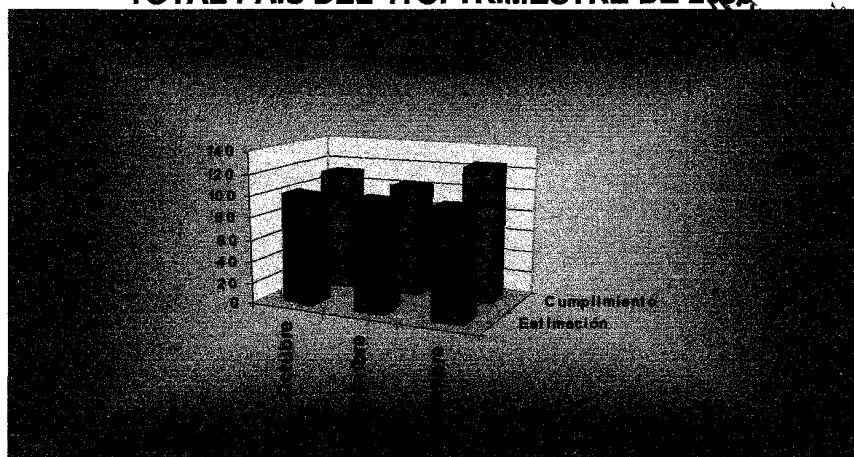
- **Presupuestos de Recaudaciones:**

Implementación del Presupuesto Semanal de Recaudaciones a partir del 18 de agosto de 2008;

Elaboración semanal de los Presupuestos;

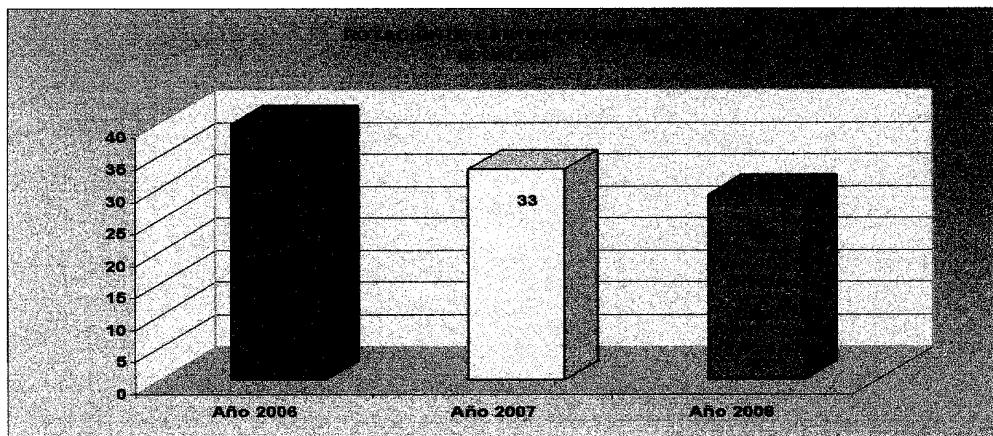
Revisión semanal del cumplimiento de los Presupuestos;

CUMPLIMIENTO DE PRESUPUESTO DE RECAUDOS TOTAL PAIS DEL 4TO. TRIMESTRE DE 2008



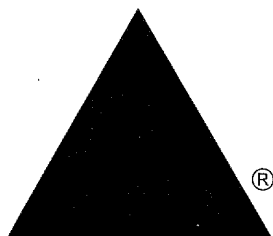
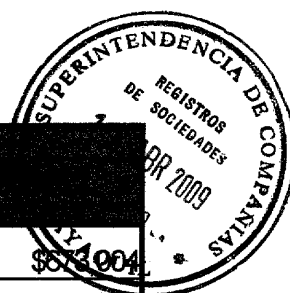
Sika Ecuadoriana S.A

- **Cartera de Clientes:**



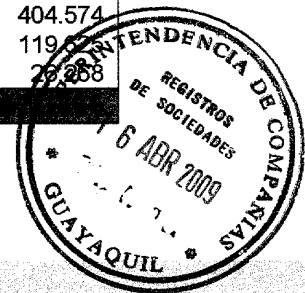
Impuestos y Retenciones.-

Impuesto a la Renta causado año 2007	\$673,004
Impuesto a la Renta causado año 2008	\$1,097,407
Impuestos Municipales año 2007	\$18,872
Impuestos Municipales año 2008	\$21,027
Contribución Superintendencia de Compañías 2007	\$7,948
Contribución Superintendencia de Compañías 2008	\$8,682
15% Participación Trabajadores Causado año 2007	\$475,062
15% Participación Trabajadores Causado año 2008	\$774,640
Impuesto al valor agregado (Iva) del año 2007	\$ 1,285,877
Impuesto al valor agregado (Iva) del año 2008	\$1,498,421
Retenciones en la Fuente año 2007	\$564,418
Retenciones en la Fuente año 2008	\$592,623



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

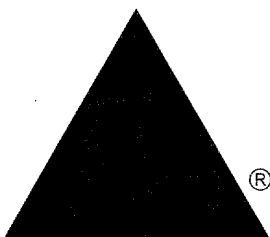
Regalías (U.S.\$) 2007	1,142,639
Dividendos 2007	1,646,213
Sika Services	463,433
Sika Information Systeme	140,182
Sika A.G. (Intereses)	27,482
Regalías (U.S.\$) 2008	1,448.617
Dividendos 2008	1,672.482
Sika Services	404.574
Sika Information Systeme	119.258
Sika A.G. (Intereses)	27.482



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 2008.

- ✓ **Plan de Continuidad del Negocio:** Sika Ecuatoriana fue designada por la corporación para Liderar el Plan de Continuidad del Negocio en Latino América. Proyecto que se debe desarrollar de acuerdo a los lineamientos establecidos por SIS, este proyecto se dividió en tres fases, al terminar el año nos encontramos en la tercera fase
- ✓ **Data Ware House España :** Se generaron los archivos solicitados para el Data Warehouse que se esta desarrollando en España, adicionalmente se han realizado algunas observaciones contribuyendo a la consistencia de la información de la región, como por ejemplo:
 - Codificación de los clientes
 - Corrección en campos de aplicación
- ✓ **Data Ware House Local :** Se inicio con el Análisis, diseño, políticas y lineamientos para el desarrollo de un DWH contemplando los indicadores o métricas que utiliza la compañía para evaluar su desempeño, se espera llegar a implementar un Balance Score Card., El desarrollo de este proyecto se dará en las siguientes fases: 1 Fase Planificación, 2 Fase Desarrollos 3 Fase Verificación 4 Fase Entrega del producto, se concluyo la fase de planificación y se inicio con la fase de desarrollo la cual tiene como resultados la creación de:



Stika Frigoríficos S.A.

- Un Modelo de Ventas

Highlights in 2008

- ✓ **Implementación de las MWB 1,2,3 en Cognos:** Se implemento el control y seguimiento de las Must Win Batles en nuestro cubo de Ventas Local con el objetivo de facilitar el análisis y control del cumplimiento de las mismas.
 - Sealing & Bonding (Grupo de Productos Pu - Pur - AT)
 - FIT Projects
 - Key Accounts
 - Productos de Innovación
 - Duplicar Ventas
- ✓ **Implementación del Presupuesto Financiero en Axapta:** Se implemento el modulo de presupuesto financiero en Axapta.
- ✓ **SCM:** Se implementaron algunos índices en Axapta de acuerdo a los requerimientos de cada uno de los grupos de SCM, como por ejemplo:
 - Índice de Stock Out y Sell Out Axapta/
 - Reporte de Pedidos Anulados
 - Reporte de Índice de Costos
 - Reporte de Índice de Forecast Accuracy
 - Índice de Tasa de Devolución



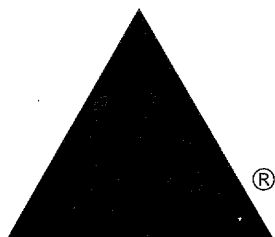
MOTIVACION DEL PERSONAL

- Se desarrollo actividades en capacitación y mejoramiento: interno, en otras filiales y externamente.
- Para incentivar y comprometer al empleado con las metas de la empresa se continuo con el pago de bonos según los logros trimestrales: de la Empresa y de las metas personales.

Se pagaron en bonos al personal por logros alcanzados la suma US\$ 633.159,87 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, Motivado y entregado a sus responsabilidades.

15% Participación para Trabajadores.– Durante el mes de Abril de 2008, cumpliendo con el calendario exigido por la ley, se pagó el 15% de la participación a los trabajadores por la suma de U.S.\$475.062,26



Sika Ecuatoriana S.A.

UTILIDADES.- Las Utilidades obtenidas en el año 2008, después de realizar las provisiones correspondientes ascienden a la suma de **US\$2'975.888,48** por lo que propongo a los señores accionistas la siguiente distribución:

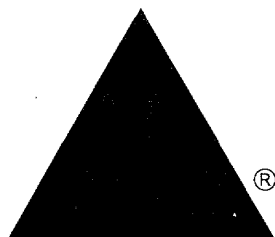
Reserva Legal	US\$ 297.600,00
Dividendos para accionistas	US\$ 2'678.288,48
Total Utilidades	US\$ 2'975.888,48

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



Sika Ecuatoriana S.A.

SEÑORES
SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIA
Ciudad.-

Guayaquil, 16 de Abril de 2009

N.-Ref.:FTG/bjg-GAF-235

De mis consideraciones:

Reciba un cordial saludo de todos quienes conformamos Sika Ecuatoriana S.A., empresa certificada con las Normas ISO 9001:2000 e ISO 14001:2004 registrada bajo los sistemas de calidad de Underwriters Laboratories Inc. (UL).

Por medio de la presente tengo a bien comunicar a ustedes que el **Representante Legal** de Compañía Sika Ecuatoriana S.A., identificada con el R.U.C # 1790753573001 y el Número de Expediente 45566-86 a la presente fecha es:

C.I.
1710261916

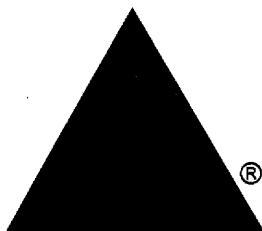
NOMBRE
Ing. Marco Antonio Apolinar.

CARGO
Gerente General

Sin más por el momento me suscribo de ustedes.

Cordialmente,
Sika Ecuatoriana S. A.


ING. MARCO ANTONIO APOLINAR.
GERENTE GENERAL



Sika Ecuatoriana S.A. / Km. 3,5 vía Durán - Tambo / Guayaquil - Ecuador / www.sika.com.ec
PBX: (593-4) 2812700 Fax: (593-4) 2801229 Casilla 10093
Regional Quito. - Panamericana Norte km. 7 1/2 Bartolomé Sánchez N72-292 y Basantes
Telefax (593-2) 2800419 - 2800420
Regional Cuenca. - Av. de las Américas entre 1ro. de Mayo y Luis Moscoso / Telefax: 2856754



GESTION DE CALIDAD



GESTION AMBIENTAL



RESPONSABILIDAD SOCIAL