



Sikaplica S. A.

**INFORME DEL GERENTE GENERAL A LA ASAMBLEA ORDINARIA DE
ACCIONISTAS EN REUNION DEL DIA 15 DE ABRIL 2011**

RESUMEN EJECUTIVO

El presente documento de análisis es la comparación del entorno que rodea a la organización en relación con la realidad de la misma.

Es por esto que analizamos tanto el ambiente interno como el externo de SIKAPLICA S.A., después del presente ejercicio pretendemos establecer políticas de ayuda y desarrollo para bien de la empresa.

Mediante el presente documento queremos identificar también la misión, visión, metas y valores de la empresa para que sea la guía de todos los integrantes de la misma.

El objetivo principal del presente documento es la identificación de todos los participantes de la organización con la misma, para de esta manera encontrar la unidad que nos caracteriza.

SINTESIS SIKAPLICA S. A.

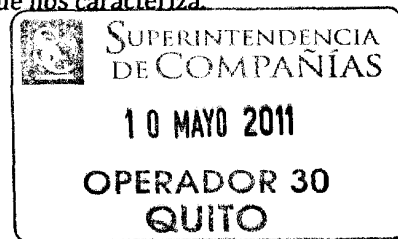
Razón Social: Sikaplica S. A.

Ubicación: Bartolomé Sánchez N 72.292 y Basantes

Reseña Histórica y Evolución de la entidad:

Desde el 20 de Diciembre del 1999, año en que se fundó la empresa SIKAPLICA S. A. hasta la fecha, se viene trabajando constantemente con un solo objetivo: brindar un servicio de aplicación de productos Sika diferenciados, enfocando nuestros esfuerzos en mercados con la menor competencia posible, a base de la innovación y nuestras ESTRATEGIAS las cuales son:

- ❖ Atención personalizada: Cada cliente que busca nuestros servicios es, y siempre ha sido atendido con el mayor respeto, cortesía y honestidad. Lo cual da como resultado dos respuestas, la primera es la fidelidad perpetua del cliente (siendo esto importante ya que manejamos servicios de que son parte de un inmueble) y la segunda la recomendación del mismo.
- ❖ Damos al cliente soluciones prácticas, viables, en el menor tiempo posible a precios razonables y sobretodo que el cliente nos vea como "Ingenieros Especialistas en Pisos industriales".
- ❖ Oferta: Ofrecemos a los propietarios Productos profesionales necesarios y adecuados para su necesidad con honestidad y publicidad transparente.
- ❖ Desde nuestra fundación hasta el año 1999, SIKAPLICA S. A. solo se realiza aplicación de productos Sika, utilizando complementarios de otras marcas. Al principio nos dedicábamos a todo tipo de aplicaciones y de montos, abarcando la gestión de venta de grandes proyectos



Pa 1



Sikaplica S. A.

en infraestructura. La empresa ha ido entrando en su especialización y actualmente en el año 2010 la facturación del 80% correspondió a pisos Epóxicos/Poliuretano cemento, lo que nos marca como "Aplicadora de pisos".

- ❖ En el año 2010, Sikaplica S. A. empezamos a ofertar y vender a precios reales y justos, actualizados con productos de alto valor agregado, que justifique el alza. Muchos de los clientes históricos desaparecieron, pero nos quedaron otros y también aberturamos nuevos clientes.

Información institucional:

MISION:

Suministramos servicio de aplicación de productos químicos Sika para la construcción. Sistemas para el Mantenimiento, reparación y protección del concreto, siendo nuestra especialidad los pisos a base de resinas epoxi y poliuretano.

Participando desde la diagnosis hasta la solución instalada y servicio postventa.

Nuestros clientes son Empresas Transnacionales que producen con un alto índice de manufactura, Concesionarios de vehículos, Áreas de alta asepsia como Quirófanos, Cocinas industriales, Pisos de alta resistencia química y mecánica.

Nuestra Empresa nace en 1999, teniendo hasta hoy el liderazgo en Tecnología de Aplicación de Productos poliméricos a nivel Latinoamericano, recubrimientos e Impermeabilización dentro del Grupo Sika.

VISION:

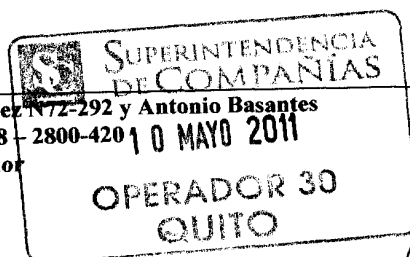
Consolidar nuestro liderazgo, cada día que nuestras ventas sean por la tecnología, servicio de aplicación con precios justos, para situarnos como una empresa solida y confiable.

NUESTROS TRABAJADORES DEBEN TENER

- Capacidad de escuchar y de comunicarse verbalmente.
- Adaptabilidad y capacidad de dar una respuesta creativa ante los contratiempos y los obstáculos.
- Capacidad de controlarse a sí mismo, confianza, motivación para trabajar en la consecución de determinados objetivos, sensación de querer abrir un camino y sentirse orgulloso de los logros conseguidos.
- Eficacia grupal e interpersonal, cooperación, capacidad de trabajar en equipo y habilidad para negociar las disputas.
- Eficacia dentro de la organización, Recursividad, predisposición a participar activamente y potencial de liderazgo.

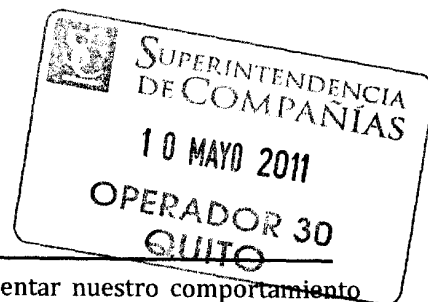
VALORES:

Panamericana Norte Km. 7½ Bartolomé Sánchez N72-292 y Antonio Basantes
Telefax (593-2) 2804-998 - 2800-4201 QUITO - Ecuador





Sikaplica S. A.



Todos los que hacemos la empresa tenemos que sembrar y alimentar nuestro comportamiento humano para ser catalogados como personas de alto valor: Honestos, responsables, comprometidos, humildes, respetuosos, tolerantes, conciencia ecológica, Fuerza de voluntad y mucho amor en todo lo que uno hace y participa.

Nuestras FORTALEZAS han sido una mano de obra incondicional, innovación en tecnología de aplicación y uso de los productos. Equipos al alcance, precios competitivos, nos concentramos en grandes negocios, vamos hacia Key Account que nos de ventas con utilidad.

El crecimiento del mercado de bebidas está en auge en el Ecuador, sean estas cervezas, gaseosas, jugos y agua, esas OPORTUNIDADES las hemos aprovechado y con la innovación del Sikafloor con limalla de acero logramos ganar los proyectos más importantes: Coca Cola, Cervecería, Bigcola y Ecuajugos.

Nuestras DEBILIDADES han sido internas, con nuestro proveedor Sika, Corto plazo de crédito, poco monto y bajo stock de productos, que los hemos manejado cada día mejor, cobrando anticipos para estar dentro de las políticas de crédito.

Ha sido una AMENAZA la inestabilidad política y el pesimismo generalizado. A lo cual le combatimos sin ver, ni oír. Ya que podríamos decir que fue un buen año para la Empresa y no teníamos porque quejarnos.

Resultados Comparativos

Concepto	AÑO 2009		AÑO 2010		% VARIAC.
	EN US\$	EN %	EN US\$	EN %	2010-2009
Total Ingresos	1,403,248		1,650,199		17.6%
Costo de ventas	994,045	70.8%	916,671	55.5%	-7.8%
Gasto Operacional	529,170	37.7%	594,918	36.1%	12.4%
Utilidad Neta Antes de 15% PT e IR	-140,574	-10.0%	138,609	8.4%	-198.6%
Costo de Venta (producto Sika)	604,460	43.1%	727,444	44.1%	20.3%

ANALISIS DE RESULTADOS

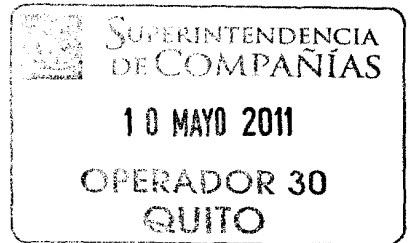
Las ventas totales se incrementaron en un 17,6%, superior a la inflación y al crecimiento del PIB. El costo de ventas decreció en un 7,8% más bajo que el volumen de ventas.

Sikaplica en el año 2009 obtuvo una pérdida de \$140.574,00 por sostenernos en el mercado y luchar con la competencia, Además no actualizábamos nuestros precios. En el año 2010 actualizamos precios y logramos recuperarnos de la pérdida del año 2009. Algunos clientes nos

Pa 3



Sikaplica S. A.



dejaron de comprar, pero otros vinieron y el resultado final es de haber crecido en Ventas con el 17,6% y una utilidad del 8,4% \$ 138.609,00

El gasto operacional se ha visto incrementado por la Seguridad industrial en cada proyecto, la mayoría tiene sistemas de seguridad industrial que nos concientizan y obligan a usar los equipos e implementos de acuerdo a las normas de seguridad industrial.

Hemos invertido en capacitación de seguridad industrial, fichas médicas y calificación en el ministerio de trabajo. El costo de la seguridad industrial esta en un promedio de un 5 a 10% dependiendo el cliente y el tipo de obra. Esto nos ha permitido que en el año 2010 tengamos cero accidentes de trabajo.

MERCADEO Y VENTAS

Penetración: Este año fue el de las envasadoras, el crecimiento de las bebidas las hemos aprovechado en el 80% de las embotelladoras que hicieron ampliaciones. Nos enfocamos a quirófanos, el gobierno nacional ha hecho un plan de remodelación y construcción, hemos participado de los quirófanos de la Junta de Beneficencia y algunos estatales.

FIT OBRAS:

En la industria alimenticia nuestros principales clientes fueron: Nestlé

En bebidas y gaseosas hemos tenido a Cervecería, Ecuador Bottling Company (Coca-Cola) y Big Cola.

En la industria Automotriz ha entrado agresivamente la competencia, a unos precios muy bajos. Sin embargo participamos del piso más grande 8000 m2 SF 263 SL en la planta de Mavesa Guayaquil, cuyos resultados se verán el el año 2011.

Reclamos.-

Por nuestra esencia de Aplicadores, ya que se vende un producto terminado se tiene Quejas de rutina.

Conflicto.-

Tuvimos un solo conflicto, IMPROLAC, un reclamo de cambio de producto. El cual se arreglo totalmente, dejándonos un sinsabor por exceso de servicio.

Amenazas

Pago contra- entrega de la mayoría de Clientes de Transnacionales, 30 días después de ejecutada la obra, esto genera un abuso para recibir la obra y poner la orden de pago, lo que se convierte en 90 días después de que se factura los productos en Sika.

Cartera

El pago de las transnacionales contra entrega, incurrimos en el financiamiento de Producto, mano de Obra, materiales e Impuestos. Lo cual produce una iliquidez cíclica, teniendo que recurrir a préstamos de liquidez de los bancos.

Pa 4



Sikaplica S. A.

CUADRO ANALITICO DE OBRAS NACIONALES

RENTABI LIDAD	COBROS	No.	CLIENTE	VENTA NETA	ACUMULADO	% PART
B	3	1	ECUADOR BOTTLING COM	238.788,38	238.788,38	14%
A	2	2	CERVECERIA NACIONAL	228.924,74	467.713,12	28%
D	2	3	OMNIBUS BB TRANSPORT	77.763,30	545.476,42	33%
B	3	4	MAQUINARIAS Y VEHICU	73.842,88	619.319,30	38%
A	3	5	JUNTA DE BENEFICIENC	63.863,56	683.182,86	41%
A	3	6	ASOCIACION CONSTRUCT	63.436,87	746.619,73	45%
B	2	7	INTERAGUA C.LTDA.	63.400,82	810.020,55	49%
B	2	8	ASTAP CIA. LTDA.	53.000,24	863.020,79	52%
B	2	9	GATE GOURMET DEL ECU	52.210,72	915.231,51	55%
A	2	10	SWISSOIL DEL ECUADOR	46.863,78	962.095,29	58%
A	1	11	INDUSTRIAL SURINDU S	42.177,50	1.004.272,79	61%
B	4	12	AJECUADOR S.A.	41.965,00	1.046.237,79	63%
B	3	13	ECUAJUGOS S.A.	37.022,36	1.083.260,15	66%
A	1	14	SIKA ECUATORIANA S.A	34.190,00	1.117.450,15	68%
A	1	15	NESTLE ECUADOR S.A.	32.043,84	1.149.493,99	70%
D	1	16	CORPORACION FAVORITA	28.658,08	1.178.152,07	71%
D	3	17	LIFE C.A.	26.030,52	1.204.182,59	73%
A	2	18	UNILEVER ANDINA ECUA	25.672,00	1.229.854,59	75%
A	2	19	SACOS DURAN REYSAC S	23.973,05	1.253.827,64	76%
A	3	20	CONDUTO ECUADOR S.A.	23.706,50	1.277.534,14	77%
B	4	21	CONSORCIO DEL PACIFI	21.573,30	1.299.107,44	79%
A	4		PETROAMAZONAS			
		22	ECUADO	18.485,15	1.317.592,59	80%
		92		1.649.878,21		

Del cuadro analítico de obras nacionales, podemos indicar que 22 clientes forman el 80% de los ingresos totales por ventas por un monto de \$ 1'317.592,59

CLASIFICACION POR DIFICULTAD DE ENTREGA/RECEPCION DEL TRABAJO

- A) Los clientes que pagan más, por un buen trabajo.
- B) Los clientes que pagan menos, por un buen trabajo.
- C) Los clientes a los que les cobramos más de lo que nos costó hacerles el trabajo.
- D) Los clientes a los que les hacemos un trabajo que nos costó más de lo que le cobramos.
- E) Los primeros clientes.
- F) Los clientes-amigos.
- G) Los clientes insufribles.

CLASIFICACION POR DIFICULTAD DE COBRO

- 1) El mejor grado de calidad para cumplir con sus compromisos financieros

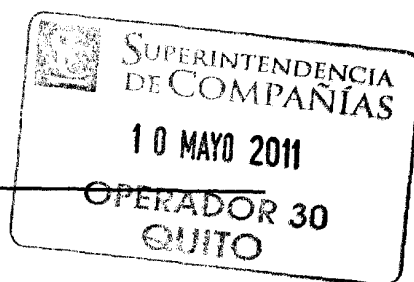


Pa 5

Panamericana Norte Km. 7½ Bartolomé Sánchez N72-292 y Antonio Basantes
Telefax (593-2) 2804-998 – 2800-420
Quito - Ecuador



Sikaplica S. A.



- 2) Grado de buena calidad para cumplir con sus compromisos financieros
- 3) Grado de baja calidad para cumplir con sus compromisos financieros
- 4) De carácter especulativo y el deudor tiene una capacidad mínima para cumplir el compromiso y vulnerabilidad a corto plazo de los cambios adversos en las condiciones financieras y económicas.
- 5) La posibilidad de impago es alto y el compromiso financiero del deudor dependen de condiciones empresariales y económicos favorables.
- 6) El deudor está en Suspensión de pagos, ya que ha fracasado en sus compromisos financieros.
- 7) No paga

COSTO DE VENTAS:

El costo de ventas del ejercicio económico del 2010 es de \$ \$ 916,671 representa el 55,5% de los ingresos totales.

Este rubro está compuesto por:

Productos Sika	\$ 727.444	79% del costo total
----------------	------------	---------------------

DEUDORES OFICIALES:

Uno de los rubros que resalta es el crédito tributario de Impuesto a la Renta en el ejercicio 2010 que llegó al valor de \$ 36.274,27 que se ha incrementado en un 46% con respecto al año anterior.

El impuesto a la renta causado en el ejercicio 2010 asciende al valor de \$ 22.426,65 y el anticipo pagado a través de retenciones 1% y 2% en ventas asciende a \$ 23.902,57, además hay que considerar un crédito tributario del ejercicio 2009, por \$ 24.835,87 con el cual se establece un nuevo saldo de Crédito Tributario Impuesto a la Renta de \$ 36.274,27, cuya declaración se realizará en el mes de abril de 2010.

Las declaraciones de IVA, Retenciones en la Fuente y demás obligaciones Tributarias han sido declaradas en las fechas correspondientes, demostrando así el fiel cumplimiento con el Servicio de Rentas Internas.

De igual manera se ha cumplido con las obligaciones tanto con la Superintendencia de Compañías, Municipio de Quito, Cámara de Comercio, Seguro Social y Ministerio del Trabajo en cuanto a las obligaciones Patronales.

Como demuestra el Estado de Pérdidas y Ganancias del ejercicio 2010, obtuvimos una Utilidad Operacional antes del 15% participación trabajadores e impuesto a la renta de de \$ 138.608,78.

ADMINISTRACION Y FINANZAS:

Respecto al manejo administrativo y financiero de la compañía en lo relacionado a los aportes tanto tributarios, municipales, cámaras y otras instituciones, se reflejan en el cuadro adjunto.

CUADRO COMPARATIVO AÑOS 2007-2008-2009-2010

ADMINISTRACION Y FINANZAS

Pa 6

Panamericana Norte Km. 7½ Bartolomé Sánchez N72-292 y Antonio Basantes
Telefax (593-2) 2804-998 – 2800-420
Quito - Ecuador



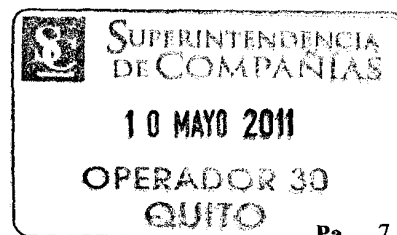
Sikaplica S. A.

DESCRIPCION	AÑO 2007	AÑO 2008	VARIACION 2007-2008	%	AÑO 2009	AÑO 2010	VARIACION 2009-2010	%
OBLIGACIONES FISCALES	171,429.65	134,687.21	-36,742.44	-21%	60,423.67	47,351.62	-13,072.05	-21.63%
Crédito Tributario IVA	136,621.06	118,974.82	-17,646.24	-13%	82,005.09	-	-82,005.09	-100.00%
Retenciones de IVA Compras	5,616.15	6,005.10	388.95	7%	1,226.29	8,167.16	6,940.87	566.01%
Retenciones en la Fuente	24,783.70	13,329.42	-11,454.28	-46%	2,028.16	2,910.19	882.03	43.49%
Impuesto a la Renta	18,927.15	24,942.17	6,015.02	32%	-	22,426.65	22,426.65	100.00%
Retención Impuesto Renta	23,335.89	21,320.04	-2,015.85	-9%	24,835.87	23,902.57	-933.30	-3.76%
Neto a Pagar / Crédito Trbutario I.R.	-4,408.74	3,622.13	8,030.87	-182%	24,835.87	36,274.27	-11,438.40	46.06%
Contribución Anual SuperCías	450.62	220.66	-229.96	-51%	369.39	369.39	-	0.00%
OBLIGACIONES MUNICIPALES	2,866.66	2,752.14	-114.52	-4%	2,753.25	2,534.26	-218.99	-7.95%
Patente	2,660.60	2,548.26	-112.34	-4%	2,548.26	2,534.26	-14.00	-0.55%
1,5 X 1000 Activos	206.06	203.88	-2.18	-1%	204.99	-	-204.99	-100.00%
OBLIGACIONES LABORALES	35,338.32	58,399.83	23,061.51	65%	56,800.83	79,627.17	22,826.34	40.19%
Aportes less Patronal	13,657.76	30,145.85	16,488.09	121%	38,289.93	35,382.09	-2,907.84	-7.59%
Fondos de Reserva	9,431.83	10,647.74	1,215.91	13%	18,510.90	23,453.76	4,942.86	26.70%
15% Participación Trabajadores	12,248.73	17,606.24	5,357.51	44%	-	20,791.32	20,791.32	100.00%
Afiliación Cámara de Comercio	1,421.00	1,218.00	-203.00	-14%	1,015.00	1,709.98	694.98	68.47%
NUMERO DE EMPLEADOS	5	42	37.00	740%	42	30	-12.00	-28.6%

EMPLEADOS: En la Nómina de Empleados directos se registra un total de 30 (Treinta) empleados directos.

UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO \$ 67.811,61 a disposición de la Junta.

Ing. Gustavo Guerrón C.
GERENTE GENERAL



Panamericana Norte Km. 7½ Bartolomé Sánchez N72-292 y Antonio Basantes
Telefax (593-2) 2804-998 – 2800-420
Quito - Ecuador