

Guayaquil, Marzo 30 del 2010

Señores
ACCIONISTAS
3M Ecuador C.A.
Ciudad.-

De nuestras consideraciones:

Por expresas disposiciones de los Estatutos Sociales y de la Ley de Compañías, cumplimos en informar a ustedes los principales aspectos administrativos, industriales, comerciales y financieros, ocurridos durante el ejercicio económico del 2009.

El año 2009 fue para Ecuador un año de mucha dificultad política con los conocidos cambios de gobierno fuera de programa que nos suceden, y la presión del poder legislativo de ejercer control sobre la institucionalidad democrática del país. La economía ha crecido a pesar de esta coyuntura política puesto que las empresas aprenden a subsistir con estos problemas políticos como parte del entorno de trabajo.

A continuación mostramos un resumen comparativo de los resultados obtenidos por 3M Ecuador durante el año 2009:

(US\$)

	2008		2009	
	Dollars	%	Dollars	%
Ventas Netas	26,694,908.00	100	25,822,771.00	100
Utilidad operacional	4,651,483.00	17	5,593,649.00	22
Utilidad antes 15% e impuestos	4,713,231.00	18	5,576,496.00	22
(-) 15%	706,985.00	3	836,474.00	3
(-) Impto. Renta	995,813.00	4	1,214,388.00	5
Utilidad neta	3,010,433.00	11	3,525,634.00	14

Los números indican que 3M Ecuador tuvo un decrecimiento en ventas con respecto al año anterior en un 3.93% y la utilidad neta se incrementó en 3% con respecto al 2008, debido al buen control y reducción de los gastos y priorización de los proyectos lo que nos permitió obtener una mejor utilidad.

En lo que respecta a las actividades operativas nos hemos venido manejando como en años anteriores con operaciones de importación y comercialización.

La corporación a través de la iniciativa de Six Sigma logró que con la mejora de los procesos nuestros resultados se vean beneficiados por el estudio oportuno y eficiente de nuestras tareas, buscando aliviar la carga de trabajo de nuestras

áreas y concentrarse en actividades de mayor valor agregado. Adicionalmente estamos trabajando en otra iniciativa de Globalización de Procesos para así también encontrar maneras de ahorrar basados en nuestra fortaleza corporativa. El detalle de líneas de productos que comercializamos y su comparación con el año 2008 permite apreciar mejor la evolución de nuestros negocios durante el año 2009.

(Expresado en miles US dólares)

No. Commodity	2008	2009	% Variación
Industrial Transportation	5,217	4,234	-18.84%
Electro Communications	3,033	2,997	-1.19%
Consumer & Office	4,251	4,606	8.35%
Health Care	6,366	6,077	-4.54%
Safety, Security & Protection	5,105	5,982	17.18%
Display & Graphics	2,723	1,751	-35.70%
TOTAL	26,695	25,647	-3.93%

Durante el año 2009 se ha logrado crecimiento sólido en dos de nuestras seis áreas de negocios, mientras que en las otras cuatro áreas tuvimos un decrecimiento.

El área de Industrial y Transportation tuvimos un decrecimiento debido a dos factores :

En el negocio de Personal Care dejamos de comercializar por decisión estratégica (no daba el margen) cintas bilaminadas a Zaimella y Otelo, lo cual nos dejó una caída en ventas cercana al millón de dólares.

Reducción brusca en la exportación de nuestros principales clientes, principalmente en el sector pesquero.

El área de Consumer & Office los crecimientos que tuvimos el año anterior con respecto al 2008 se dan principalmente en un crecimiento importante del volumen de ventas, lo que significa que nuestro portafolio actual se vendió en más unidades que en el año 2008.

Otro factor que incidió fue la introducción de nuevas categorías como la de masking tape, tijeras y nuevas cintas en el negocio de oficina. En cuanto al negocio de consumo, se buscó penetración en el canal tradicional con el portafolio actual más nuevos productos como los guantes, fibra la máquina , etc. En el negocio de consumer health care tuvimos la introducción de productos nuevos como banditas para adultos y principalmente futuro.

El área de Health Care la principal fuente de decrecimiento fue ESPE que decreció 13% por el cambio de modelo de compras de gobierno y la entrada de nuevas marcas con precios mucho más bajos que nos ganaron algo de market share. La segunda fuente de decrecimiento fue Infection Prevention que decreció un 5% por que las 2 centrales más grandes de esterilización de Quito y Guayaquil pararon operaciones para renovar sus centrales.

En el área de Seguridad Ocupacional la estrategia comercial en el 2009 fue ampliar la línea de productos para penetrar más en las clientes con nuevas líneas. Adicionalmente se logro mantener la participación de mercado e incluso subir un par de puntos en las líneas tradicionales de SS&PS. En resumen el crecimiento tuvo los siguientes componentes: Introducción de Productos nuevos, Manejo de inventario pues tenemos un producto que se vendió mas por la gripe AH1N1, penetración en cuentas claves y dar valor agregado en las líneas maduras.

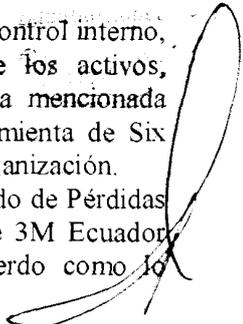
En el área de Display and Graphics el decrecimiento se presentó especialmente por el impacto de la crisis en el mercado de imagen gráfica. Nuestro negocio depende en un 65% de rebranding de empresas, es decir cambio o renovaciones de la imagen gráfica en empresas. En un año de crisis, es muy normal que estos gastos (inversiones) no sean realizados por las empresas. Al priorizar en ahorros de costos , temas relacionados con la imagen gráfica pasan al nivel de gastos indirectos suntuarios. El otro 40% del negocio está basado en la venta de insumos para publicidad gráfica exterior. Este fue otro rubro muy impactado por los recortes presupuestarios de las empresas que adoptaron políticas de crisis.

En el negocio de señalización vial y soluciones de registros vehiculares, muchas de las inversiones previstas por el gobierno no se dieron o cambiaron en base a nuevas emergentes prioridades. Es así como licitaciones públicas anunciadas , fueron canceladas o retrasadas indefinidamente.

Podemos dar fe que los libros y documentación contable, financiera y legal de la compañía cumplen con todos los requisitos que determina la Superintendencia de Compañías, servicio de rentas internas, y el Código de Comercio, entre otros, en cuanto a su conservación y proceso técnico.

3M Ecuador C.A. tiene implementado un adecuado sistema de control interno, lo que nos permite salvaguardar la integridad económica de los activos, obligaciones y resultados de la compañía gracias a nuestra ya mencionada iniciativa corporativa de control de procesos mediante la herramienta de Six Sigma, y mantenemos una mentalidad de mejora continua en la organización.

Las diferentes cuentas de activos, pasivos y patrimonio y del Estado de Pérdidas y Ganancias reflejan la real situación económica y financiera de 3M Ecuador C.A., sus cuentas han sido debidamente reconciliadas de acuerdo como lo estipulan los principios y normas contables de general aceptación.



En el año 2009 la compañía realizó adquisiciones de Activos Fijos básicamente en equipos como maquinas selladoras de caja, luminómetros, esterilizadoras, entre otros para entregarse en comodato a nuestros clientes y adquisición de computadores personales para actualizarnos según indicaciones de la casa matriz.. También se realizaron adecuaciones a la bodega, entre otros. Los activos se incrementaron en \$121,233.72 de acuerdo a la siguiente clasificación:

ADECUACION BODEGA	\$19745.53
ADECUACION EDIFICIO	\$6839.00
EQUIPOS DE OFICINA	\$25848.89
EQUIPOS DE ALQUILER	\$13701.79
EQUIPOS DE COMPUTACION	\$55098.51
TOTAL US\$	\$121,233.72

RELACIONES FINANCIERAS

A continuación mostramos algunas de las principales razones financieras que 3M Ecuador refleja en sus estados financieros al 31 de diciembre:

*	<u>LIQUIDEZ</u>	2008	2009
	a) Razón Corriente RC= $\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	1.84	2.53
	b) Prueba ácida PA= $\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Invent}}{\text{Pasivo Corriente}}$	1.25	1.73
*	<u>SOLVENCIA</u>		
	a) DT/AT= $\frac{\text{Pasivo}}{\text{Act. Totales}}$	0.54	0.42
	b) Pat./DT= $\frac{\text{Patrimonio}}{\text{Pasivo}}$	0.85	1.39
*	<u>RENTABILIDAD</u>		
	a) Margen de Rentabilidad MR = $\frac{\text{Util.neta del Ejerc.} \times 100}{\text{Ventas}}$	9.79	13.65

2008

2009

b) Rentabilidad de los Activos Totales

$$R/AT = \frac{\text{Util. neta del Ejerc} \times 100}{\text{Activos Totales}} \quad 28.67 \quad 33.31$$

* **RETORNO DE ACTIVOS**

a) Cuentas por Cobrar

$$\text{Rot./CxC} = \frac{\text{CxC}(3 \text{ últimos meses})/3 \times 90}{\text{Ventas 3 últimos meses}} \quad 61 \text{ días} \quad 61 \text{ días}$$

b) Inventarios

$$R/\text{Invent.} = \frac{\text{Inventarios}}{\text{Costo Vtas. (3 últimos meses)}/3} \quad 2 \text{ mes} \quad 3 \text{ mes}$$

* **ROTACION DE VENTAS**

Rotación de Ventas a Capital de Trabajo

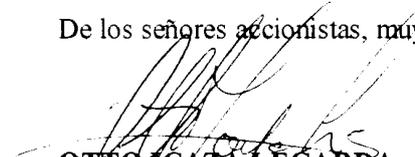
$$\text{RVCT} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Capital de Trabajo}} \quad 7.14 \quad 4.39$$

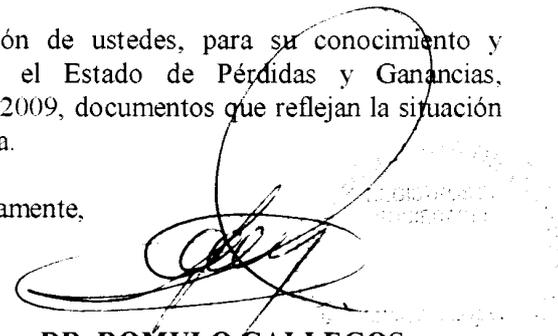
Las relaciones financieras mostradas anteriormente nos permiten afirmar de la muy buena solvencia económica que goza la compañía, y asegurar que las finanzas de 3M Ecuador C.A. han sido tratadas con mucha diligencia y cuidado, características que son indispensables para contrarrestar los efectos de una posible inflación, de las restricciones de créditos, así como el evitar adquirir endeudamiento caro por las elevadas tasas de interés.

No existen aspectos administrativos, laborales o legales que merezcan mención especial, habiéndose dado cumplimiento a todas las disposiciones y resoluciones de la Junta General.

Finalmente, ponemos a consideración de ustedes, para su conocimiento y aprobación el Balance General y el Estado de Pérdidas y Ganancias, correspondientes al ejercicio del año 2009, documentos que reflejan la situación económica y financiera de la compañía.

De los señores accionistas, muy atentamente,


OTTO ICAZA LEGARDA
Gerente General


DR. ROMULO GALLEGOS
Vicepresidente

cc.: file

3M Ecuador C.A.

GUAYAQUIL
Km. 1,5 Vía Duran
Tambo.
Teléfono: (04) 2-800777
Fax: (04) 2-802254

QUITÓ:
Diego de Almagro 1822
y Alpallana
Teléfonos: (02) 2-500189/(02) 2-526437
Fax: (02) 2-504406

Guayaquil, Marzo 30 del 2010

**Señor
Superintendente de Compañías
Ciudad**

De mis consideraciones:

Por medio de la presente comunico a usted que los administradores de la compañía 3M Ecuador son:

**Dr. Francisco Rosales Ramos, Presidente, C.I. 1700404534
Dr. Rómulo Gallegos Vallejo, Vicepresidente, C.I. 0900476599
Ing. Otto Icaza Legarda, Gerente General, C.I. 0908937881**

Atentamente,


**Otto Icaza Legarda
Gerente General**



CS/.