

Guayaquil, Mayo 18 del 2012

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 2011.

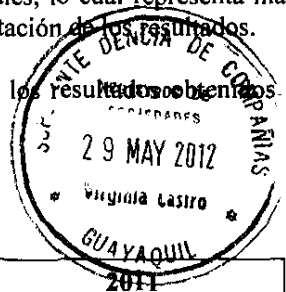
El año 2011 fue para Ecuador un año de mucha dificultad política con los conocidos cambios de gobierno fuera de programa que nos suceden, y la presión del poder legislativo de ejercer control sobre la institucionalidad democrática del país. La economía ha crecido a pesar de esta coyuntura política puesto que las empresas aprenden a subsistir con estos problemas políticos como parte del entorno de trabajo.

A partir del 1 de Enero del 2011 se aplicó la adopción por primera vez de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIFF). La Superintendencia de Compañías el 31 de diciembre del 2008, mediante Resolución 08.G.DSC.010 estableció el cronograma de aplicación obligatoria de las NIFF agrupando a las compañías en tres grupos, para que apliquen las NIFF en el 2010, 2011 y 2012. La Compañía se encuentra en el grupo para aplicar las NIFF a partir del 1 de enero del 2011, por consiguiente su periodo de transición fue el 2010. Este cambio nos ha permitido presentar Estados Financieros bajo Normas Internacionales, lo cual representa mayor exactitud en la valoración de nuestros activos y la presentación de los resultados.

A continuación mostramos un resumen comparativo de los resultados obtenidos por 3M Ecuador durante el año 2011 y el 2010.

(US\$)

|                                | 2010       |     | 2011       |     |
|--------------------------------|------------|-----|------------|-----|
|                                | Dollars    | %   | Dollars    | %   |
| Ventas Netas                   | 32,734,328 | 100 | 40,231,008 | 100 |
| Utilidad Operacional           | 6,160,959  | 19  | 6,628,170  | 16  |
| Utilidad antes 15% e impuestos | 5,941,302  | 18  | 7,833,162  | 19  |
| (-) 15%                        | 891,195    | 3   | 1,173,867  | 3   |
| (-) Impto. Renta               | 1,312,148  | 4   | 1,625,567  | 4   |
| Utilidad neta                  | 3,737,959  | 11  | 5,033,729  | 13  |



Los números indican que 3M Ecuador tuvo un crecimiento en ventas con respecto al año anterior en un 22.90% mientras que la utilidad neta tuvo un ligero crecimiento por las inversiones que la compañía realizó como publicidad, viajes, entrenamientos, remodelación de sus oficinas, mantenimiento de equipos entre otros.

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

Adicionalmente estamos trabajando en la 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 2010 permite apreciar mejor la evolución de nuestros negocios durante el año 2011, logrando un crecimiento sólido en nuestras seis áreas de negocios como se muestra en el siguiente cuadro.

(Expresado en miles US dólares)

| No. Commodity                            | 2010          | 2011          | Porcentaje de Variación |
|------------------------------------------|---------------|---------------|-------------------------|
| <b>Industrial &amp; Transportation</b>   | 5,354         | 6,230         | 16.40%                  |
| <b>Electro &amp; Communications</b>      | 4,119         | 4,531         | 10.00%                  |
| <b>Consumer &amp; Office</b>             | 5,401         | 6,403         | 18.50%                  |
| <b>Health &amp; Care</b>                 | 7,222         | 8,786         | 21.70%                  |
| <b>Safety, Security &amp; Protection</b> | 8,237         | 9,411         | 14.20%                  |
| <b>Display &amp; Graphics</b>            | 2,253         | 4,869         | 116.10%                 |
| <b>TOTAL</b>                             | <b>32,586</b> | <b>40,229</b> | <b>23.50%</b>           |



#### INDUSTRIAL Y TRANSPORTATION.

El crecimiento que se logró en el 2011 es debido fundamentalmente a las siguientes iniciativas:

- 1.- Lanzamiento Línea de Selladores de Poliuretano en Mercado Carrocero y de Reparación de Contenedores.
- 2.- Aumento de Penetración de nuestras soluciones en el Mercado de Reparación Automotriz.
- 3.- Aumento de Penetración de nuestras soluciones en el Mercado de Manufactura de Pañales.
- 4.- Aumento de Penetración de nuestras soluciones de embalaje en el Mercado de Alimentos y Bebidas.

#### CONSUMER & OFFICE.

El crecimiento del negocio se debió a la constante penetración que estamos teniendo en los canales tradicionales (tiendas de barrio, papelerías de barrio, farmacias de barrio). Este canal ha sido y será una constante oportunidad de crecimiento en todos

los negocios de COB ya que siempre corporativamente hemos estado involucrándonos solo en los canales modernos como son las cadenas de supermercados tradicionales, las cadenas de papelerías que tienen formato autoservicios y las cadenas de farmacias que todos conocemos.

Adicionalmente a esto, tenemos que las coberturas en provincias van en crecimiento acelerado ya que también tenemos oportunidades no solo en Guayaquil o Quito, sino también en ciudades como Cuenca, Manta, Ambato, Riobamba, Machala, Ibarra, Esmeraldas y Santo Domingo prioritariamente, de tal forma que en estas ciudades concentraremos los esfuerzos para seguir apostando al crecimiento de nuestros negocios.

## **HEALTH CARE.**

### **Hospitales (IP y S&W)**

El crecimiento en la línea hospitalaria básicamente fue por las fuertes inversiones que el Gobierno ha puesto en el área de salud, además la demanda de los hospitales públicos como privados se vio incrementada por la inclusión gratuita de los familiares de los afiliados a la Seguridad Social a este beneficio. Adicionalmente, en la nueva Reforma Constitucional da apertura a que todo hospital y/o clínica tiene el deber de atender a los afiliados de la Seguridad Social. No podemos dejar de mencionar, que el incremento del uso de nuestros productos se debe a la apertura de las instituciones por mejorar sus protocolos y normas de acuerdo a las recomendaciones internacionales.

## **ESPE.**

Crecimiento generado por resinas, impulsado por agresivo plan de cobertura y por introducción de plataforma nueva Z350XT (20 skus).

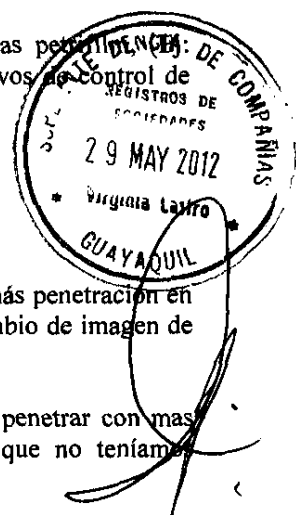
## **Food Safety.**

Implementación de planes de conversión de plataforma base placas pet (Cervecería Nacional, Arca Ecuador), crecimiento de productos nuevos de control de superficies (hisopos).

## **DISPLAY & GRAPHICS.**

Obtuvimos un crecimiento agresivo basado en nuevos productos y más penetración en los existentes, acompañados de un Proyecto Llave en Mano del cambio de imagen de la Compañía Conecel de la marca PORTA a CLARO.

En SS&PS los principales enfoques para el crecimiento fueron el penetrar con mas productos a los cliente actuales y desarrollar el sector minero que no teníamos presencia.



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 2011 la compañía realizó adquisiciones de Activos Fijos básicamente en adquisición de computadores personales para actualizarlos según indicaciones de la casa matriz, se realizaron adecuaciones al edificio, entre otros. Los activos se incrementaron de acuerdo a la siguiente clasificación:

|                              |                  |
|------------------------------|------------------|
| ADECUACION EDIFICIO          | \$237.280        |
| MUEBLES Y EQUIPOS DE OFICINA | \$107.714        |
| EQUIPOS DE ALQUILER          | \$50.292         |
| EQUIPOS DE COMPUTACION       | \$27.223         |
| <b>TOTAL US\$</b>            | <b>\$422.509</b> |



#### RELACIONES FINANCIERAS

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

|                                                                               |             |             |
|-------------------------------------------------------------------------------|-------------|-------------|
| <b>* LIQUIDEZ</b>                                                             | <b>2010</b> | <b>2011</b> |
| a) Razón Corriente                                                            |             |             |
| RC= $\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$                 | 2.12        | 2.22        |
| b) Prueba ácida                                                               |             |             |
| PA= $\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Invent}}{\text{Pasivo Corriente}}$ | 1.53        | 1.51        |

\* **SOLVENCIA**

|                                                       |      |      |
|-------------------------------------------------------|------|------|
| a) DT/AT= $\frac{\text{Pasivo}}{\text{Act. Totales}}$ | 0.48 | 0.44 |
| b) Pat./DT= $\frac{\text{Patrimonio}}{\text{Pasivo}}$ | 1.07 | 1.26 |

\* **RENTABILIDAD**

a) Margen de Rentabilidad

$$MR = \frac{\text{Util. neta del Ejerc.} \times 100}{\text{Ventas}} \quad . \quad 11.42 \quad 12.51$$

b) Rentabilidad de los Activos Totales

$$R/AT = \frac{\text{Util. neta del Ejerc} \times 100}{\text{Activos Totales}} \quad 31.14 \quad 32.85$$

\* **RETORNO DE ACTIVOS**

a) Cuentas por Cobrar

$$\text{Rot./CxC} = \frac{\text{CxC}(3 \text{ últimos meses})/3 \times 90}{\text{Ventas 3 últimos meses}} \quad 56 \text{ días} \quad 65 \text{ días}$$

b) Inventarios

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

\* **ROTACION DE VENTAS**

Rotación de Ventas a Capital de Trabajo

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

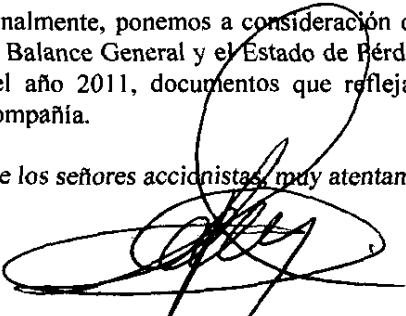


Las relaciones financieras mostradas anteriormente nos permiten afirmar de la muy buena solvencia económica que goza la compañía, y asegurar que las finanzas de 3M Ecuador C.A. han sido tratadas con mucha diligencia y cuidado, características que son indispensables para contrarrestar los efectos de una 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 2011, documentos que reflejan la situación económica y financiera de la compañía.

De los señores accionistas, muy atentamente,

  
**DR. ROMULO GALLEGOS VALLEJO**  
Vicepresidente



cc.: file