

Guayaquil, Marzo 28 del 2007

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 2006.

El año 2006 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 sigue creciendo 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 2006:

Crecimiento en Ventas

(US\$)

Crecimiento en ventas	2005		2006	
	Dólares	% Ventas	Dólares	% Ventas
Ventas Netas	13.008.379	100	16.094.773	100
Utilidad operacional	2.252.971	17	2.178.382	14
Utilidad antes 15%	2.285.382	18	2.267.644	14
(-15%)	342.804	3	340.147	2
(-) Impto a la renta	509.318	4	538.036	3
Utilidad Neta	1.433.294	11	1.389.481	9

Los números indican que 3M Ecuador logró un buen crecimiento en ventas con respecto a los años anteriores, mientras que en utilidades fue mucho mas acelerado. Las ventas netas se incrementaron en un 24% y la utilidad neta decreció en un 2% con respecto al 2005. Esto fue debido a nuevas contrataciones de personal en el área comercial y adicionalmente se realizaron algunas jubilaciones del personal.

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 2005 permite apreciar mejor la evolución de nuestros negocios durante el año 2006.

(Expresado en miles US dólares)

No. Commodity	2005	2006	% Crecimiento
	3.047	3.330	9%
	1.697	2.359	39%
	1.874	2.276	21%
	3.090	3.711	20%
	2.532	3.430	35%
	768	989	29%
	13.008	16.095	24%

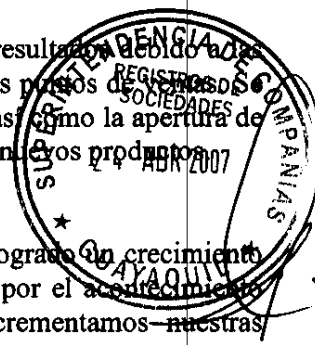
Durante el año 2006 se ha logrado crecimiento sólido en cinco de nuestras seis áreas de negocios.

El área de Industrial y Transportation ha tenido un sólido crecimiento debido a las ventas estratégicas de cintas de pañales a Distribuidores como Kimberly, Zaimella, etc. Adicionalmente se han agregado productos como Glass Bubbles, que son utilizados en el mercado de Oil & Gas, como también incrementamos el portafolio en la línea de abrasivos.

El área de Electro & Communications ha logrado importantes resultados por las ventas exitosas de cinta Temflex a Promesa, distribuidor de productos eléctricos. Adicionalmente hemos adquirido una gran variedad de productos para las líneas de comunicación (armarios, conectores entre otros) y para las líneas eléctricas (puntas terminales, empalmes y cintas). A su vez hemos logrado ampliar la cobertura a nivel del mercado ferretero.

El área de Consumer & Office ha obtenido importantes resultados debido a las actividades de merchandising realizadas en todos nuestros puntos de venta. Adicionalmente ha logrado la apertura de nuevos canales de distribución así como la apertura de nuevos autoservicios. Adicionalmente se han introducido nuevos productos.

La unidad de negocio Safety, Security & Protection ha logrado un crecimiento significativo, debido a la venta masiva de respiradores, por el aumento de la actividad suscitado de la erupción del volcán Tungurahua. Incrementamos nuestras



fuerzas de ventas, así como ampliamos la cobertura a nivel provincial y creamos nuevos canales de distribución.

El área de Display & Graphics, ha logrado un alto incremento en ventas gracias al desarrollo del proyecto de cambio de imagen corporativa de "ERCO", conocida anteriormente como "Continental Tires".

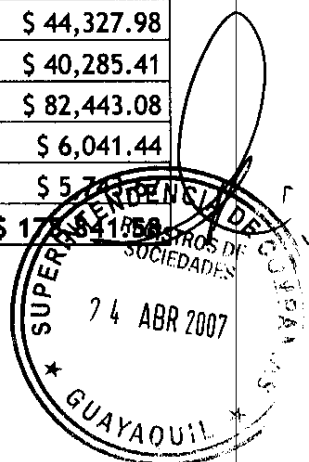
Podemos dar fe que los libros y documentación contable, financiera y legal de la compañía cumplen con todos los requisitos que determina la Superintendencia de Compañías, Ministerio de Finanzas, y el Código de Comercio; entre otros, en cuanto a su conservación y proceso técnico.

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 2006 la compañía realizó adquisiciones de Activos Fijos básicamente a Equipos en Alquiler como maquinas selladoras de cajas para entrega en alquiler a nuestros clientes, así como la anual adquisición de Computadores Personales para actualizarnos según indicaciones de la casa matriz. Adicionalmente adquirimos nuevos vehículos para nuestras fuerzas de ventas. Los activos se incrementaron en \$178.841.58 de acuerdo a la siguiente clasificación:

Equipos en alquiler	\$ 44,327.98
Equipos / Oficina	\$ 40,285.41
Vehículos	\$ 82,443.08
Muebles	\$ 6,041.44
Otros	\$ 5,739.67
Total	\$ 178,841.58



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>	2006	2005
	a) Razón Corriente		
	$RC = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	2.31	2.76
	b) Prueba ácida		
	$PA = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Invent}}{\text{Pasivo Corriente}}$	1.78	2.35
*	<u>SOLVENCIA</u>		
	a) $DT/AT = \frac{\text{Pasivo}}{\text{Act. Totales}}$	0.43	0.39
	b) $Pat./DT = \frac{\text{Patrimonio}}{\text{Pasivo}}$	1.30	1.56
*	<u>RENTABILIDAD</u>		
	a) Margen de Rentabilidad		
	$MR = \frac{\text{Util. neta del Ejerc.} \times 100}{\text{Ventas}}$	8.63	11.02
	b) Rentabilidad de los Activos Totales		
	$R/AT = \frac{\text{Util. neta del Ejerc} \times 100}{\text{Activos Totales}}$	19.74	21.30
*	<u>RETORNO DE ACTIVOS</u>		
	a) Cuentas por Cobrar		
	$Rot./CxC = \frac{CxC(3 \text{ últimos meses})/3 \times 90}{\text{Ventas 3 últimos meses}}$	56 días	48 d
	b) Inventarios		
	$R/Invent. = \frac{\text{Inventarios}}{\text{Costo Vtas. (3 últimos meses) / 3}}$	2 meses	

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 del Directorio y 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 2006, documentos que reflejan la situación económica y financiera de la compañía.

De los señores accionistas, muy atentamente,


MIGUEL RÍOS DEL AGUILA
Gerente General


DR. ROMULO GALLEGOS
Vicepresidente

cc.: file

