

Guayaquil, Marzo 14 del 2008

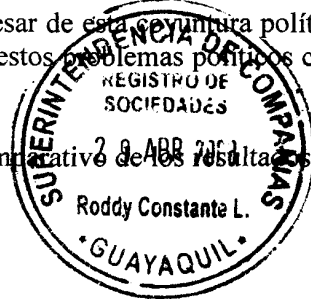
Señores
ACCIONISTAS
3M Ecuador C.A.
Ciudad.-

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 2007.

El año 2007 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 2007:



Crecimiento en Ventas
(US\$)

	2006		2,007	
	Dólares	% Ventas	Dólares	% Ventas
Ventas Netas	16,094,773	100	20,865,268	100
Utilidad operacional	2,178,382	14	3,931,681	19
Utilidad antes 15%	2,267,644	14	3,870,088	19
(-15%)	340,147	2	580,513	3
(-) Impto a la renta	538,036	3	834,735	4
Utilidad Neta	1,349,461	9	2,454,840	12

Los números indican que 3M Ecuador logró buen un crecimiento en ventas con respecto a los años anteriores, mientras que en utilidades fue mucho mas acelerado. Las ventas netas se incrementaron en un 29,64% y la utilidad neta se incremento en un 3% con respecto al 2006.

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 2006 permite apreciar mejor la evolución de nuestros negocios durante el año 2007.

(Expresado en miles US dólares)

No. Commodity	2005	2006	% Crecimiento
Industrial & Transportation	3,330	4,154	24,7%
Electro & Communications	2,359	2,586	9,6%
Consumer & Office	2,276	2,796	22,8%
Automotive	3,711	4,686	26,3%
Safety, Security & Protection	3,430	4,328	26,2%
Diversity & Graphics	989	2,316	134,2%
Total	16,095	20,866	29,6%

Durante el año 2007 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 de Automotriz (39%), ASD (81%), LATAM (19%), 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. Y para las líneas eléctricas (puntas terminales, empalmes y juntas). A su vez hemos logrado ampliar la cobertura a nivel del mercado ferretero.

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

La unidad de negocio de safety, security & protection ha logrado un crecimiento significativo, debido a la penetración de nuevos mercadeos e industrias (bananeras, atuneras, etc.) incrementamos nuestra fuerza 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" y nuevos proyectos como Terpel, Cerveceria y nuevos distribuidores como Javier Diez.

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.

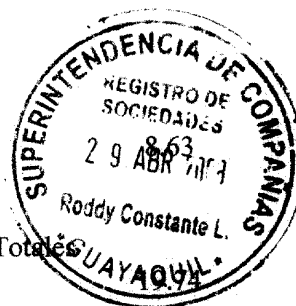
En el año 2007 la compañía realizó adquisiciones de Activos Fijos básicamente a equipos en alquiler como maquinas selladoras de cajas para entrega en alquiler a nuestros clientes, así como la anual adquisición de computadores personales para actualizarnos según indicaciones de la casa matriz. Adicionalmente adquirimos nuevos vehículos para nuestras fuerzas de ventas, también se realizaron adecuaciones a nuestras áreas externas tales como parqueaderos, vías de acceso, entre otros. Los activos se incrementaron en \$330,094.70 de acuerdo a la siguiente clasificación:

AREAS EXTERNAS	\$26,680.28
MUEBLES	\$21,286.75
EQUIPOS DE OFICINA	\$118,894.93
VEHICULO	\$118,171.01
EQUIPOS EN ALQUILER	\$36,731.54
OTROS	\$8,330.19
TOTAL US\$	\$330,094.70

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	2007
	a) Razón Corriente		
	$RC = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	2.31	1.93
	b) Prueba ácida		
	$PA = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Invent}}{\text{Pasivo Corriente}}$	1.78	1.42
*	<u>SOLVENCIA</u>		
	a) $DT/AT = \frac{\text{Pasivo}}{\text{Act. Totales}}$	0.43	0.52
	b) $Pat./DT = \frac{\text{Patrimonio}}{\text{Pasivo}}$	1.30	0.94
*	<u>RENTABILIDAD</u>		
	a) Margen de Rentabilidad		
	$MR = \frac{\text{Util. neta del Ejerc.} \times 100}{\text{Ventas}}$		11.77
	b) Rentabilidad de los Activos Totales		
	$R/AT = \frac{\text{Util. neta del Ejerc} \times 100}{\text{Activos Totales}}$		29.45
*	<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	54 d
	b) Inventarios		
	$R/Invent. = \frac{\text{Inventarios}}{\text{Costo Vtas. (3 últimos meses) / 3}}$	2 mes	2 mes



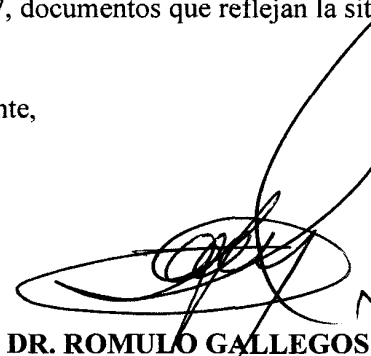
Las relaciones financieras mostradas anteriormente nos permiten afirmar de la muy buena solvencia económica que goza la compañía, y asegurar que las finanzas de 3M Ecuador C.A. han sido tratadas con mucha diligencia y cuidado, características que son indispensables para contrarrestar los efectos de una 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 2007, 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

