

Guayaquil, Abril 14 del 2009

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 2008

El año 2008 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 2008:

**Crecimiento en Ventas**  
(US\$)

	<b>2007</b>			<b>2008</b>
	<b>Dollars</b>	<b>% Ventas</b>	<b>Dollars</b>	<b>% Ventas</b>
Ventas netas	20,865,268	100	26,694,908	100
Utilidad operacional	3,931,681	19	4,651,483	17
Utilidad antes 15% e impuesto	3,870,088	19	4,713,231	18
(-) 15%	580,513	3	706,985	3
(-) Impto. Rta.	<b>834,735</b>	<b>4</b>	<b>995,813</b>	<b>4</b>
Utilidad Neta	2,454,840	12	3,010,433	11

Los números indican que 3M Ecuador logró un buen crecimiento en ventas con respecto al año anterior. Las ventas netas se incrementaron en un 27.94% y la utilidad neta decreció en 1% con respecto al 2007.

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 2007 permite apreciar mejor la evolución de nuestros negocios durante el año 2008.

(Expresado en miles US dólares)

No. Commodity	2007	2008	% Crecimiento
<b>Industrial Transportation</b>	4,154	5,217	25.6%
<b>Electro Communications</b>	2,586	3,033	17.3%
<b>Consumer &amp; Office Health Care</b>	2,796	4,251	52.0%
<b>Safety, Security &amp; Protection</b>	4,686	6,366	35.9%
<b>Display &amp; Graphics</b>	4,328	5,105	18.0%
<b>TOTAL</b>	<b>20,866</b>	<b>26,695</b>	<b>27.9%</b>

Durante el año 2008 se ha logrado crecimiento sólido en tres de nuestras seis áreas de negocios.

El área de Industrial y Transportation ha tenido un sólido crecimiento debido a atención directa a cuentas de Alimentos y Bebidas. Con esto se logro ofrecer un precio competitivo y se capturo un buen porcentaje de participación de mercado. Se consiguió atender con nuevas soluciones a los Fabricantes de Pañales, que permitieron desplazar a la competencia

Introducción de Nuevos Productos en el Sector Automotriz, lo que permitió un crecimiento cercano al 30 %

El área de Consumer & Office ha obtenido importantes resultados debido a que este grupo compuesto por varios negocios tuvo un crecimiento agresivo en los niveles de venta, debido a las propuestas agresivas de negocios que tuvimos en los diferentes mercados como en el de Oficina, donde negociamos importación de varios productos nuevos, dentro de los cuales, algunos fueron en gran escala,

como los de cintas de empaque y el de las gomas en barra, esto marcó un gran crecimiento vs el año 2007 lo que nos permitió ser muy agresivos en las ventas.

Mientras en el negocio de Home Care, establecimos una alianza estratégica muy importante con una empresa nacional que maneja productos de consumo masivo a gran escala, permitiéndonos introducir los productos Scotch Brite rápidamente en el mercado de distribución horizontal de manera agresiva e importante. Esto, sumado a las aperturas de nuevas categorías de productos en los autoservicios, también nos permitió tener crecimientos super grandes vs el año 2007.

El crecimiento en el resto de negocios también se manejó sobre los dos dígitos, lo que permitió apuntalar agresivamente el desarrollo del grupo COB y dejar bases sólidas para trabajar el año 2009.

El área de Health Care ha obtenido importantes resultados, por ejemplo en ESPE el incremento de ventas se dio principalmente por dos factores: introducción de un producto para incrementar penetración en el segmento bajo, y penetración de distribución a mayoristas.

En el área de Medicos: incremento de penetración de Tegaderm en hospitales, venta de maquinas esterilizadoras a diversos hospitales, y licitaciones puntuales en instituciones de gobierno

En el área de Ortodoncia: incremento de penetración de este nuevo producto en el mercado. 50% de venta a instituciones y 50% a ortodoncistas.

En el área de Microbiología el simposio dio mucha exposicion a 3M y ayudó a la rotación de producto.

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 2008 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 nuestras áreas externas tales como parqueaderos, vías de acceso, entre otros. Los activos se incrementaron en \$323,272 de acuerdo a la siguiente clasificación:

AREAS EXTERNAS	\$85,055.58
MUEBLES	\$24,447.59
EQUIPOS DE OFICINA	\$160,784.26
EQUIPOS EN ALQUILER	\$52,985.05
<b>TOTAL US\$</b>	<b>\$323,272.48</b>

### 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>	2007	2008
	a) Razón Corriente		
	RC= $\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	1.93	1.84
	b) Prueba ácida		
	PA= $\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Invent}}{\text{Pasivo Corriente}}$	1.42	1.25
*	<u>SOLVENCIA</u>		
	a) DT/AT= $\frac{\text{Pasivo}}{\text{Act. Totales}}$	0.52	0.54
	b) Pat./DT= $\frac{\text{Patrimonio}}{\text{Pasivo}}$	0.94	0.85
*	<u>RENTABILIDAD</u>		
	a) Margen de Rentabilidad		
	MR = $\frac{\text{Util. neta del Ejerc.} \times 100}{\text{Ventas}}$	11.77	9.79
	b) Rentabilidad de los Activos Totales		
	R/AT= $\frac{\text{Util. neta del Ejerc} \times 100}{\text{Activos Totales}}$	29.45	28.67

\* **RETORNO DE ACTIVOS**

a) Cuentas por Cobrar

$$\text{Rot./CxC} = \frac{\text{CxC}(3 \text{ últimos meses})/3 \times 90}{\text{Ventas 3 últimos meses}} \quad 54 \text{ días} \quad 61 \text{ días}$$

b) Inventarios

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

\* **ROTACION DE VENTAS**

Rotación de Ventas a Capital de Trabajo

$$\text{RVCT} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Capital de Trabajo}} \quad 5.72 \quad 7.14$$

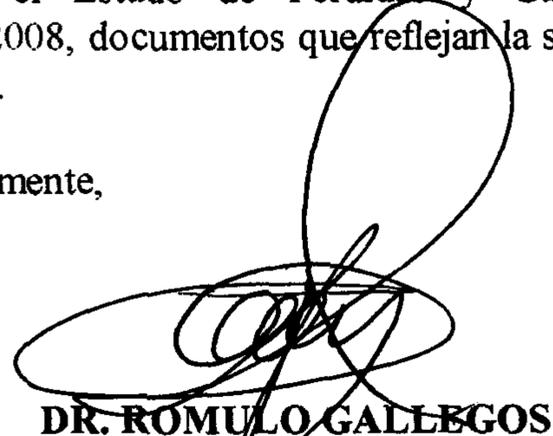
Las relaciones financieras mostradas anteriormente nos permiten afirmar de la muy buena solvencia económica que goza la compañía, y asegurar que las finanzas de 3M Ecuador C.A. han sido tratadas con mucha diligencia y cuidado, características que son indispensables para contrarrestar los efectos de una 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 2008, 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

