

## INFORME DEL GERENTE

Señores Socios de la Compañía Espectrocrom:

Como gerente de esta empresa, es mi deseo hacerles conocer todo el trabajo realizado durante el año 2007 y los planes que tengo para el presente año.

### Proyectos Realizados:

1. En enero se inició conversaciones con Sciapli con la idea de abrir en Guayaquil una sucursal de Espectrocrom o una nueva empresa a fin a la de Quito.
2. En febrero se formó Sciapli-Espectrocrom.
3. También en febrero se realizó la instalación del primer equipo de Absorción Atómica en el laboratorio de Nefrocontrol, para el análisis elemental. Para lo cual, contamos con la asesoría técnica de la Dra. Claudia Carvajal de Innovateck de Colombia.
4. En abril viajó el Ing. Mariano Montaña y la Ing. Carola Resabala al curso de entrenamiento de manejo e instalación de equipos BUCHI, realizado en la ciudad de Sao Paulo Brasil.
5. En abril Andrés Regalado, viajó a Sydney Australia, para realizar allá la maestría sobre Business International English, para fortalecer su conocimiento de inglés, además de perfeccionar su formación en administración de negocios internacionales, todo esto con la finalidad de que a su regreso él asuma la Gerencia de Espectrocrom.
6. En mayo se asistió a la reunión convocada por Innovateck, con sede en Bogotá para tratar sobre la instalación de los equipos Thermo Fisher Scientific.
7. En julio nuevamente nos visitó la Dra. Carvajal para desarrollar métodos de análisis en el equipo de absorción atómica, a solicitud de Nefrocontrol.
8. En julio viajó a México el Ing. Fernando Dávila al curso de entrenamiento de ventas e instalación de cabinas de flujo laminar, bioseguridad y extracción de gases, dictado por la empresa ESCO de Singapur.
9. En julio también viajó el Ing. Leonardo Nolivos, a México a la empresa Sigma Alldrich, para establecer mejores condiciones económicas en la representación de la marca.
10. Durante el año tuvimos la satisfacción de recibir los primeros container de cabinas de bioseguridad, flujo laminar y extracción de gases, procedentes de Singapur.
11. En noviembre se concretó la venta de un pedido de 6 cabinas de flujo laminar para la empresa Hilsea.
12. A partir del segundo trimestre del año, se decidió abrir mercado en Cuenca, para lo cual se le encargó esta misión al Ing. Leonardo Nolivos.
13. Como consecuencia de lo anterior se efectuó la venta de un espectrofotómetro IR, equipos BUCHI y cabinas ESCO a la Universidad del Azuay.
14. En octubre se llevó a cabo un Seminario Itinerante de Espectrometría de Masas, dictado por el Dr. Jorge Furlong de Argentina. Este evento se realizó en la EPN de Quito, en el Congreso Nacional de Farmacéuticos del Ecuador celebrado en Quito, en la Universidad del Azuay en Cuenca y en la ESPOL de Guayaquil.
15. En noviembre tuvimos la visita de Ana Rita Cristiano de Thermo Finnigan, para dictar un Seminario sobre Absorción Atómica, celebrado en la Politécnica Nacional de Quito y en la ESPOL de Guayaquil.
16. En septiembre asistí al entrenamiento en ventas y manejo de los equipos HPLC de Thermo Finnigan, realizado en San José California, al regreso por Miami concreté una cita de negocios con Albar Martucchi, gerente de ventas para América Latina, de ThermoFisher Sc, para negociar la venta de los equipos para el laboratorio CETTIA de la ESPOCH,

además de una reunión solicitada por la empresa Unitech para consolidar la representación exclusiva en Ecuador.

17. En octubre asistí a la reunión convocada por la empresa Grace-Alltech para entregarnos la representación exclusiva en Ecuador para la comercialización de Sílica de Grace.
18. A finales de diciembre recibimos de la ESPOCH, la orden de compra de los equipos Thermo Fisher, siendo este el proyecto más grande del año.
19. En diciembre se decidió dar por terminada la empresa Sciapli-Espectrocrom, porque no estaba dando los resultados esperados.
20. El crecimiento del año fue del 19,95% con relación al 2006, con una venta de ciento trece mil seiscientos dólares más que el 2006.
21. Este crecimiento permitió cancelar la deuda con el Banco y algunas deudas que teníamos con terceros por un monto de treinta y dos mil dólares.
22. A pesar del crecimiento, la empresa no logró una buena capitalización, únicamente el pago de deudas y el pago a la empresa Esco para los container que llegarían a partir de enero 2008.
23. Debido a la falta de informes oportunos y correctamente elaborados por parte de la contadora, la situación de la empresa no es muy clara, por lo que he decidido solicitar una auditoria externa, que nos permita tener una visión precisa de la situación de la empresa, ya que si bien hay un crecimiento, aun no logramos contar con un capital de trabajo que nos permita trabajar con fluidez. Por lo que solicito al Directorio me permita buscar una empresa auditora para que se haga cargo del trabajo.

**Incremento de Personal:**

En septiembre se incorporó a la empresa el Sr. Carlos Ayala para atender todo lo relacionado con mensajería y auxiliar en mantenimiento

El Ing. Lenin Andrango, que se encontraba a cargo del departamento de mantenimiento, continuará colaborando con nosotros únicamente por llamada, ya que termina su relación de dependencia con la empresa a partir del 30 de diciembre.

**Proyectos para el 2008:**

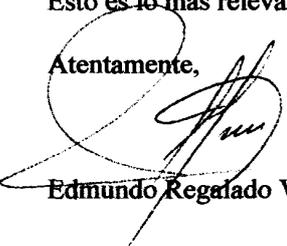
A partir de enero comienza a funcionar formalmente Espectrocrom Guayaquil, para lo cual me trasladaré a vivir allá, en los próximos días.

El proyecto más importante es la consolidación de la venta de los equipos para el laboratorio del Instituto de Ciencias Químicas de la ESPOL

Para asegurar un correcto crecimiento de la oficina de Guayaquil, pienso contratar 2 químicos guayaquileños, para el área de ventas y eventualmente un asistente de mantenimiento para formarlos, que sería un tecnólogo también guayaquileño.

Esto es lo más relevante que puedo informar.

Atentamente,



Edmundo Regalado V.

Quito, 7 de enero del 2008