154288

INFORME DE GERENCIA

Señores accionistas:

Pongo a consideración de los señores accionistas, el informe de labores de la administración de BLK Corporation S.A.

Desde que asumí la administración de la empresa en Mayo del 2006, los esfuerzos de esta administración se han centrado en tres frentes de trabajo:

1.- Desarrollo de la línea de productos
2.- Desarrollo de mercado
3.- Estructura financiera de la empresa

DESARROLLO DE LA LINEA DE PRODUCTOS

Luego de las pruebas realizadas, así como también de las observaciones que se nos hizo por parte de nuestro asesor así como también de posibles interesados en nuestros productos, definimos nuestra línea inicial de productos (4 productos en la línea de chocolate de leche y 6 productos en la línea de chocolate de origen). En los dos casos mencionados, las fórmulas iniciales fueron ajustadas a fin de mejorar la calidad del producto, así como también para hacerlo más comercial (en el caso de la línea de chocolate de leche). Al momento se han realizado las pruebas con las nuevas fórmulas las cuales están de acuerdo a las expectativas creadas.

Luego de cumplir con todos los trámites requeridos, en el mes de Noviembre del 2006 obtuvimos los registros sanitarios para cada uno de los productos.

Como parte de desarrollo del producto, se decidió el cambio total de la línea gráfica de todos los productos, a fin de dar una imagen más moderna y a la vez adaptar el nuevo formato de los empaques a los requerimientos de percha de los supermercados y tiendas. Para el cambio de imagen, se contrató a la empresa colombiana Aldas Brands, la cual realizó el trabajo contratado, sin embargo, por diversos motivos, hubo una demora importante en la entrega de los diseños, lo cual a su vez nos ha demorado el lanzamiento del producto al mercado nacional y nos ha retrasado también el envío de muestras a varios de los posibles interesados. Una vez que recibimos los artes, inmediatamente hemos solicitado la cotización a varios proveedores, a fin de seleccionar la mejor oferta y colocar la primera orden.

Los esfuerzos dentro de este aspecto del producto se han encado también en la optimización de costos. Con el fin de poder ser más competitivos, principalmente a nivel internacional, hemos negociado con Tulicorp, a fin de conseguir un mejor precio para los productos fabricados por ellos. Esperamos que como resultado de estas negociaciones, conseguir una importante disminución en el precio al cual nos venden.

SUPERINTENDENCIA DE CIAS.
DIVISIÓN INFORMÁTICA
7 - MAYO 2007
Mercy Cruz

También estamos en el proceso de negociación de los nuevos precios del material de empaque, rubro que tiene una incidencia muy importante dentro del costo total.

En base a los costos iniciales y a la recopilación de información referente a los precios de venta de productos similares a los nuestros, en los mercados de Francia, Alemania, España, Estados Unidos y Chile, hemos desarrollado ya una lista de precios para nuestros productos, tomando en cuenta la cadena de valor para cada uno de los mercados y cada uno de los segmentos de los diferentes mercados. En la actualidad, únicamente nos falta revisar y actualizar la lista, en base a los nuevos costos de nuestros productos.

Finalmente es importante mencionar que paralelamente al desarrollo de la línea de productos mencionada, nos encontramos trabajando con el personal de Tulicorp, en el desarrollo de nuevos productos, entre los cuales consta el chocolate en polvo, así como una presentación de chocolate de repostería para ser vendido en autoservicios. Estos productos están listos en su parte técnica y estamos terminando los temas relacionados con el registro sanitario, empaque y precios.

Como conclusión en lo que se refiere a este primer aspecto de nuestro trabajo, al momento estamos listos para salir al mercado, lo cual lo haremos tan pronto nos entreguen las cajas y displays.

DESARROLLO DEL MERCADO

Con el fin de hacer conocer nuestros productos a nivel nacional, hemos concurrido con nuestros productos, a dos de las ferias más importantes a nivel mundial: Sial en París, en Octubre del 2006 y la feria ISM, en Colonia, en Enero 2007.

Los resultados de nuestra presencia fueron muy alentadores ya que en las dos exposiciones, tuvimos un importante número de los visitantes, los cuales se mostraron muy satisfechos con la calidad de nuestros productos.

Como consecuencia de lo anterior, al momento estamos a la espera de poder enviar las muestras con las nuevas formulaciones y la nueva línea gráfica, a empresas que nos lo han solicitado. Estas empresas están localizadas principalmente en Japón, Estados Unidos, China, Korea del Sur, India, Inglaterra y España entre otros.

De los contactos realizados en la feria ISM, nos quedó claro que para poder ingresar al mercado europeo, a más de tener que competir en precios y con una variedad muy grande de marcas, será necesario el tener nuestro producto en bodega en algún país de Europa, y desde allí despacharlo a los distribuidores en cada país. Al menos al inicio, a no ser que se tenga un contrato con alguna cadena grande de supermercados, será muy difícil conseguir que un solo importador compre la cantidad mínima requerida. En este sentido, hemos mantenido contacto con la empresa holandesa Hetco Internacional a fin de ver la posibilidad de que nos asesore en el manejo de nuestra entrada al mercado europeo, sin embargo, dentro de nuestras prioridades esto está para una segunda etapa, sin embargo, mantenemos contacto con la propietaria de un mini mercado con la franquicia de Carrefur, quien nos está ayudando a promocionar nuestro producto con el gerente regional de dicha cadena. Adicionalmente en España, estamos en tratativas con

una empresa ecuatoriana que ya tiene presencia en dicho país y que también tiene acceso a varias cadenas de supermercados y puntos de venta.

Nuestro principal mercado objetivo son los Estados Unidos. A fin de poder ingresar a este mercado, hemos establecido relaciones con las siguientes empresas. Bodega L.L.L. C, en California, empresa con la cual ya hemos definido un contrato de distribución para los estados de la costa Oeste de Estados Unidos, y por otro lado, también hemos acordado ya los términos para un contrato de representación con la empresa Mata Global Solutions, para el manejo de cuentas clave. Adicionalmente, hemos avanzado en conversaciones con la empresa Atico Latin America, la cual es especializada en la provisión de varios productos a cadenas importantes como Wallmart, y otras. Los contratos mencionados han sido ya revisados por los abogados y están listos para la firma.

En lo que se relaciona los mercados de América del Sur, hemos iniciado por Chile, país en el cual tenemos ya un representante con experiencia de varis años en el mercado de este país. Al momento este representante se encuentra en contacto con algunos distribuidores, y principalmente con la cadena de supermercados Jumbo. Tenemos previsto para la tercera semana de Abril, viajar a Chile y Argentina para realizar contactos personales e impulsar el desarrollo de estos mercados.

Es importante mencionar también, que a través de la empresa Atico Latin America, se ha establecido contacto con una cadena de supermercados y almacenes en Colombia, y al momento estamos en proceso de presentar la lista de precios y enviar muestras.

Adicionalmente, en la feria ISM, promovimos nuestro producto de chocolate en polvo, y tenemos algunos interesados en este producto principalmente en Canadá y Japón, por lo que apenas tengamos el producto listo profundizaremos con estos contactos.

En lo que se refiere al mercado local, hemos mantenido reuniones con la empresa DIBEAL Cia Ltda., la cual es la representante y distribuidora de varias marcas, entre otras, Chocolates Valor y Ritter. Con esta empresa hemos acordado ya todos los temas referentes a nuestra relación y al momento estamos a la espera del contrato para la revisión y firma.

En resumen, al momento tenemos concretados ya contratos de distribución y representación para los mercados de Estados Unidos y Chile, y estamos avanzando en similares contratos en España. Queda al momento por definirse la mejor manera de ingresar al mercado europeo. En el mercado local tenemos también ya prácticamente definido al distribuidor que utilizaremos.

SITUACION FINANCIERA

Al 31 de Diciembre del 2006, la empresa muestra en su balance Activos Totales de USD 126.618, de los cuales 79,584 corresponden a Activos Diferidos y la diferencia, esto es USD 8.152 a Bancos, 15.833 a Inventarios, 14.255 a Activos Fijos

Dentro del rubro de Activos Diferidos, el 43% corresponde a Gastos Pre operacionales, 12% a Marcas, Patentes y Registros Sanitarios, 45% a gastos de Promoción y Publicidad.

Estos Activos fueron financiados en un 85% por aportes de los socios, mediante aportes de capital, prestamos de accionistas y aportes para futuras capitalizaciones. Al 31 de Diciembre del 2006, la empresa mantiene dos operaciones bancarias con el Banco Bolivariano por un total de USD 41.000.

En lo que se relaciona con el Estado de Pérdidas y Ganancias para el año 2006, la empresa, muestra ingresos por USD 5.624, relacionadas con ventas eventuales principalmente a un cliente que requería chocolate de cobertura para uso industrial y por tanto no requería de registros sanitarios.

Los egresos totales para el año fueron de USD 35.981 siendo los principales rubros de gasto los relacionados con sueldos, arriendos, luz, teléfono y gastos de viaje.

Como resultado, la empresa registra una pérdida de USD 34.633.62.

En vista de la estructura financiera actual de la empresa, me permito recomendar a los señores socios, se proceda a un incremento de capital a USD 150.000 , el mismo que se deberá implementar mediante la capitalización de los préstamos de accionistas, más el aporte de dinero en efectivo, hasta alcanzar la cantidad indicada. Este incremento de capital permitirá mostrar una situación saludable frente a nuestros proveedores y clientes, a la vez que facilitará nuestra relación con las entidades financieras.

No obstante el incremento de capital recomendado, considero que durante el 2007, hasta que comencemos con nuestra de etapa de ventas, requeriremos de financiamiento para capital de trabajo, el cual la empresa lo deberá conseguir del sistema financiero o de nuevos préstamos de los accionistas.

Finalmente debo manifestar a ustedes que por toda la experiencia adquirida en este año, así como los contactos realizados y la calidad del producto que hemos desarrollado, las perspectivas de la empresa son muy halagadoras, por lo cual esperamos que a partir del 2007, los resultados a obtenerse serán sumamente positivos

Atentamente

Roberto Brauer C.
Presidente
Representante Legal