

INFORME DE GERENCIA

Señores accionistas:

Pongo a consideración de los señores accionistas, el informe de labores del año 2007 de la administración de BLK Corporation S.A.

MERCADO NACIONAL

Una vez que logramos solucionar todos los inconvenientes relacionados con la formulación de todos nuestros productos y sobre todo con el tema del empaque, pudimos comenzar las ventas en el mercado local en el mes de Septiembre. Las ventas las iniciamos en el segmento de los hoteles, restaurantes y en los cruceros que operan en las Islas Galápagos, esto con el propósito de hacer presencia con nuestra marca en lugares donde compran personas del exterior. Paralelamente a estas gestiones de venta, iniciamos negociaciones con Supermaxi, las cuales finalizaron con éxito, por lo que, a partir del mes de Septiembre comenzamos a vender en 25 locales de esta cadena. Adicionalmente, conseguimos también entrar en la cadena de Mi Comisariato, sin embargo tuvimos que suspender las entregas a esta cadena en vista de problemas logísticos, los cuales deberán ser resueltos antes de volver a entrega producto. Adicionalmente, desarrollamos relaciones con hoteles, restaurantes, tiendas especializadas e dulces, estaciones de servicio, lo que nos permitió en un corto período de tiempo el estar en alrededor de 100 puntos de venta.

Con el fin de tener una cobertura más amplia del mercado, nuestro objetivo es el de conseguir un distribuidor que tenga la suficiente cobertura, prestigio y seriedad. Dentro de estos parámetros mantuvimos reuniones con la empresa DIBEAL, la cual tiene el perfil buscado. Las negociaciones estuvieron prácticamente cerradas, sin embargo a último momento, no pudimos firmar el contrato ya que al no poder otorgarles la distribución a Supermaxi, la empresa consideró que el volumen no les sería atractivo. En vista de eso hemos contactado a varias empresas para poder contar un distribuidor, sin embargo durante el año 2007, no hemos conseguido al distribuidor que necesitamos. Nuestro objetivo es contar con un distribuidor a nivel nacional, a más tardar hasta el primer trimestre del año 2008, lo cual sin lugar a duda, incrementará de manera sustancial el volumen de venta a través de un mayor número de puntos de venta..

Es importante resaltar que la línea de nuestros productos ha tenido una muy buena acogida en el mercado por parte de los consumidores, la cual se ha visto reflejada en las ventas, las cuales comenzaron en el mes de Septiembre con una cantidad de 0,83 toneladas, en Octubre 0,27 toneladas, en Noviembre 0,92 toneladas y en Diciembre 1,35 toneladas. Creemos que el crecimiento continuará durante el 2008, por lo cual hemos proyectado terminar con ventas de 3 toneladas mensuales.

MERCADO DE EXPORTACION

Durante el año 2007, a través de contactos personales y contactos que conseguimos en las ferias ISM de Colonia y Sial de Buenos Aires, hemos comenzado a desarrollar los siguientes mercados: Estados Unidos, Brasil, Argentina, Centro América y Canadá. Para esto firmamos contratos de distribución con la empresa Bodega Importers LLC, la cual tiene la exclusividad para varios estados de la costa Oeste de los Estados Unidos, y con la compañía Telsal, para la costa este. Durante los meses de Noviembre y Diciembre hemos realizado exportaciones menores a los dos distribuidores, los cuales están en el proceso de introducción del producto. En lo que se relaciona con el mercado de Canadá, hasta el momento no hemos tenido una respuesta positiva del distribuidor con quien firmamos un contacto, "no exclusivo", y más bien hemos iniciado contactos con una empresa que contactamos en la feria ISM, y con la cual hemos avanzado negociaciones.

Durante la feria SIAL en Argentina, contactamos con la cadena de supermercados Zona Sul. Como resultado de las negociaciones y visita realizada a Rio de Janeiro, conseguimos la primera orden para la exportación de un contenedor a Brasil, el cual se despachará una vez se realice el pago del anticipo acordado. También en la feria Sial, contactamos con un distribuidor en Argentina, con el cual hemos adelantado negociaciones para entrar en una cadena muy importante de supermercados. Finalmente, también hemos negociado con un distribuidor de chocolates en Chile con el cual se cerró la primera orden de aproximadamente 2 toneladas como primer pedido de introducción.

Adicionalmente, hemos mantenido permanentes contactos con empresas del exterior, las cuales han solicitado muestras y listas de precios, las mismas que han sido atendidas oportunamente y sobre las cuales mantenemos el debido seguimiento. También, a través de la Corpei, hemos enviado muestras para que se exhiban en los stands de esa entidad, en diversas ferias.

MERCADEO

Con el fin de tener un adecuado soporte para la venta de nuestros productos, completamos el desarrollo de la página web con la nueva imagen de la empresa y productos y terminamos el desarrollo y la impresión del catálogo de productos en su versión en Inglés, quedando por concluir la impresión del catálogo en Español. Adicionalmente, hemos contacto con una empresa de Publicidad la cual nos desarrollará una campaña de prensa para el desarrollo de nuestra marca. Hemos desarrollado también algunos nuevos empaques que permiten posicionar nuestros productos al más alto nivel.

COSTOS

Los costos de nuestros principales insumos sufrieron importantes alzas durante el año, es por eso que uno de nuestros objetivos fue el de controlar de alguna manera este incremento en al menos algunos de estos insumos. Dentro de este propósito, hemos negociado con la empresa Neyplex, para que nos provea el papel BOPP que estábamos

importando de Chile. Como resultado de esas negociaciones logramos disminuir el costo de este insumo en casi 50%. Igualmente hemos visitado a los proveedores de cajas y leche en polvo a fin de poder asegurar el abastecimiento y de alguna manera negociar los incrementos.

Es importante mencionar que pese a los esfuerzos realizados en este aspecto, estamos dentro de un panorama de crecimiento de costos, por lo que preveemos un incremento de precios para el primer trimestre del 2008.

MARCAS

Un factor de suma importancia dentro de nuestro negocio es el que se relaciona con el registro de marcas. Dentro de este rubro hemos concluido los trámites de registro de nuestras marcas en: Ecuador, Unión Europea y Estados Unidos y estamos en proceso de registro en China, Brasil, El Salvador, Argentina, Canadá y Chile. En muchos casos, por regulaciones de los países, estos trámites tardan años en concluir, sin embargo ya estamos de alguna manera protegidos.

NUEVOS DESARROLLOS

Una de las claves para el éxito de la empresa es la innovación. Es por eso que nuestros esfuerzos se han dirigido al desarrollo de nuevos productos. Se han realizado ya algunas pruebas, por lo que tenemos programado introducirlas en el mercado a partir de la segunda mitad del año 2008.

SITUACION FINANCIERA

Al 31 de Diciembre del 2006, la empresa muestra en su balance Activos Totales de USD 299,000, lo que representa un incremento del 137% comparado con el año 2006. Del total de Activos, el 52% corresponde a Activos diferidos, el 40% a Activos Corrientes y el 8% a Activos Fijos.

Los Pasivos Totales de la empresa suman USD 195,000 el 64% corresponde a prestamos bancarios en operaciones que se mantienen con los Bancos Pichincha y Amazonas, y la diferencia corresponde a Cuentas por Pagar a Proveedores y Cuentas por Pagar a los Accionistas.

Por lo expuesto, se desprende que el 41% de los Activos de la Empresa se financiaron a través de prestamos bancarios y la diferencia mediante el aporte de los socios, 14% con crédito de proveedores y el 45% con aporte de los socios.

En lo que se relaciona con el Estado de Pérdidas y Ganancias para el año 2007, la empresa, registra ingresos por USD 53,000, los cuales corresponden a las ventas realizadas durante los meses de Septiembre a Diciembre del 2007, mientras que los egresos sumaron USD 165,000, por lo que se registra una pérdida de USD 112,000, la cual se deriva del hecho de que la empresa tuvo gastos operativos durante todo el año, mientras que sus ventas se iniciaron a partir del cuarto trimestre. Adicionalmente el Estado de pérdidas y ganancias, registra dentro de sus egresos, amortizaciones y depreciaciones por aproximadamente 34,000 dólares.

Es importante indicar que conforme recomendó la gerencia, en el año 2007, se hizo un incremento de capital a USD 250,000, mediante aportes en efectivo y capitalización de las cuentas por pagar a socios, con lo que le estructura financiera de la empresa se consolidó.

EL año 2008, será el primer año, en el cual se registrarán ventas a partir del mes de Enero, por lo cual esperamos que el 2008, los resultados financieros de la empresa sean positivos.

Agradezco a los señores accionistas por la confianza depositada para el manejo de la empresa, y les reitero el compromiso de trabajo para el cumplimiento de las metas trazadas.

Atentamente

Roberto Brauer C.
Gerente General
