

INFORME ANUAL DE LA ADMINISTRACION, EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2011

A los señores accionistas de la Compañía BLENASTOR C.A.

Señores accionistas:

En cumplimiento a disposiciones legales y estatutarias contempladas en la Ley de Compañías vigente y en los estatutos de la Compañía BLENASTOR C.A., respectivamente, me permito poner a consideración de la Junta General de Accionistas el presente informe por las labores resumidas desarrolladas en el ejercicio económico del año 2011 por la Administración de la Compañía.

1.- OPERACIONES DE LA COMPAÑÍA :

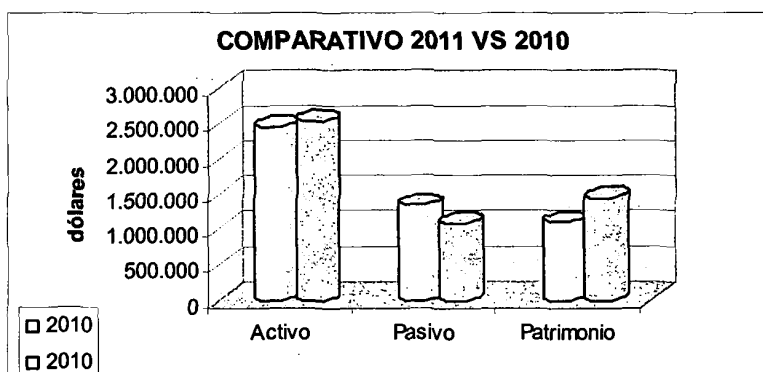
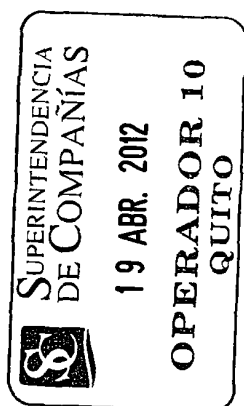
En el período económico motivo de este informe, la Compañía ha desarrollado sus operaciones normalmente en observancia a los objetivos sociales. Los estados financieros adjuntos: estado de situación financiera y estado de resultados, evidencian su situación financiera y el movimiento económico comprendido entre el 1ro. de enero y el 31 de diciembre del 2011.

Para la preparación de los registros contables y la presentación de estados financieros se aplicaron los Principios de Contabilidad de Aceptación General PCGA y/o Normas Ecuatorianas de Contabilidad NEC.

2.- SITUACIÓN FINANCIERA Y RESULTADOS DE LA COMPAÑÍA :

2.1 BALANCE DE SITUACION 2011 versus 2010

El estado de situación financiera de BLENASTOR C.A. está conformado por un monto de activos a diciembre del 2011 de \$ 2'536.106, comparado con diciembre del 2010 creció en el 3,4%. El pasivo a diciembre del 2011 alcanzó \$ 1'091.875, comparado con diciembre del 2010 decreció en 19,2%. El patrimonio alcanzó a \$ 1'144.230, comparado con diciembre del 2010 creció en 30,9%.

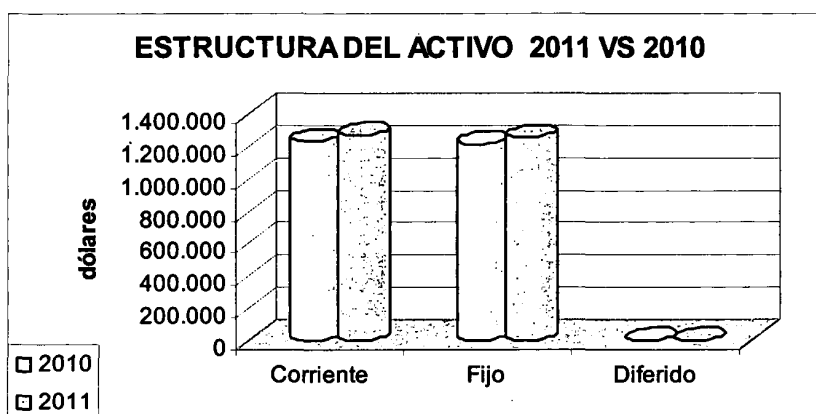


Handwritten signature/initials

	2010	2010	DIFER	%var
Activo	2.453.689	2.536.106	82.417	3,4%
Pasivo	1.350.755	1.091.875	-258.880	-19,2%
Patrimonio	1.102.934	1.444.230	341.296	30,9%

a) ESTRUCTURA DEL ACTIVO

A diciembre del 2011 el activo estuvo conformado de acuerdo al siguiente detalle:



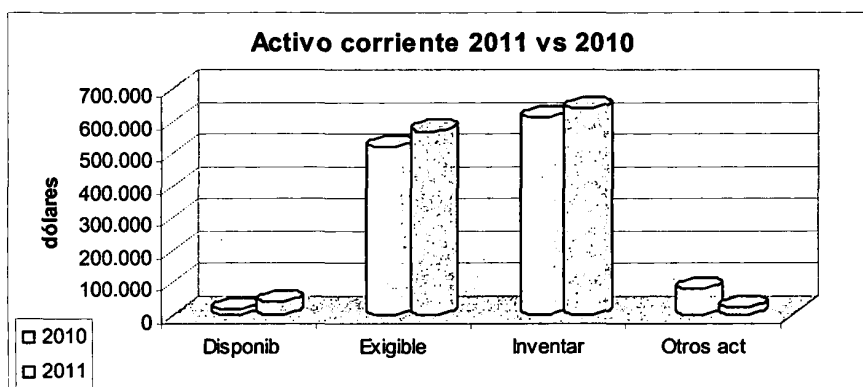
	2010	%	2011	%	DIFER	% var
Corriente	1.234.649	50%	1.278.296	50%	43.647	3,5%
Fijo	1.219.040	50%	1.257.810	50%	38.770	3,2%
Diferido	0	0,0%	0	0%	0	
Tot-Activo	2.453.689	100%	2.536.106	100%	82.417	3,4%

El análisis horizontal demuestra que respecto al año anterior, el activo corriente creció el 3,5% y el activo fijo creció el 3,2%.

El análisis vertical del activo a diciembre del 2011 demuestra que el activo corriente representó el 50% (50% en el 2010) y el activo fijo el 50% (50% en el 2010).

Activo Corriente

A diciembre del 2011 el activo corriente estuvo conformado de acuerdo al siguiente cuadro:



WEL

	2010	%	2011	%	DIFER	%
Disponib	19.565	2%	43.758	3%	24.193	124%
Exigible	518.954	42%	569.784	45%	50.830	10%
Inventar	614.591	50%	641.361	50%	26.770	4%
Otros act	81.539	7%	23.393	2%	-58.146	-71%
	1.234.649	100%	1.278.296	100%	43.647	4%

El análisis horizontal demuestra que respecto al año anterior, el disponible creció el 124%, el exigible creció el 10%, los inventarios crecieron el 4% y otros activos decrecieron el 71%.

El análisis vertical del activo corriente demuestra que el disponible representó el 3%, el exigible el 45%, los inventarios representaron el 50% y otros activos corrientes el 2%.

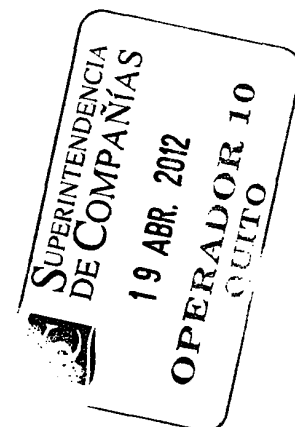
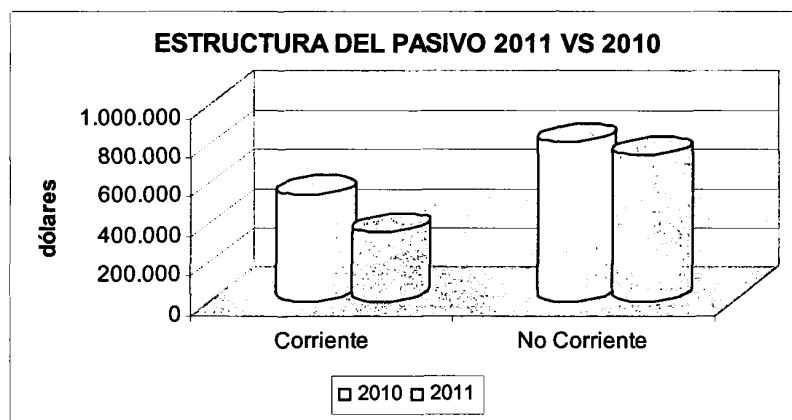
Activo Fijo

Al 31 de diciembre del 2011 el valor neto de los activos fijos fue \$ 1'257.810, respecto al año anterior creció en \$ 38.770 (3,18%) de acuerdo al siguiente cuadro:

DETALLE	Valor Neto 2010	Costo 31-dic-11	Deprec. Acum.	Valor Neto 2011	Variación Valor Neto
TERRENOS	531.829	531.829		531.829	0
OTROS ACTIVOS NO DEPRECIABLES	2.304	2.304		2.304	0
EDIFICIOS	16.224	133.182	-108.074	25.108	8.884
INSTALACIONES	38.208	35.432	-18.807	16.625	-21.583
CONSTRUC. Y REMODELACIONES	92.853	187.216	-55.968	131.249	38.396
CONSTRUCCIONES EN CURSO		65.120		65.120	65.120
EQUIPO DE FABRICA	36.554	85.729	-44.133	41.596	5.042
MAQUINARIA DE FABRICA	458.598	744.981	-348.671	396.310	-62.288
MUEBLES DE OFICINA	9.671	15.591	-6.423	9.169	-502
EQUIPOS DE OFICINA	6.992	18.551	-6.948	11.602	4.610
ENSERES DE OFICINA	1.404	302	-202	100	-1.304
EQUIPOS DE COMPUTACION	7.455	21.824	-14.683	7.141	-314
VEHICULOS	11.801	46.761	-40.135	6.626	-5.175
OTROS ACTIVOS	5.147	20.428	-7.397	13.031	7.884
TOTAL GENERAL	1.219.040	1.909.250	-651.440	1.257.810	38.770

b) ESTRUCTURA DEL PASIVO

A diciembre del 2011 el pasivo total alcanzó \$ 1'091.875, versus el año anterior tuvo un decrecimiento del 19%.



	2010	%	2011	%	DIFER	%VAR
Corriente	540.704	40%	348.883	32%	-191.821	-35%
No Corriente	810.052	60%	742.992	68%	-67.060	-8%
Pasivo total	1.350.756	100%	1.091.875	100%	-258.881	-19%

- o El análisis horizontal demuestra que el pasivo corriente decreció el 35% y el pasivo a largo plazo decreció el 8%.
- o El análisis vertical del pasivo muestra que el pasivo corriente representó el 32% (40% en el 2010) del pasivo total y el pasivo a largo plazo representó el 68% (60% en el 2010) del pasivo total.

Pasivo Corriente

Al 31 de diciembre del 2011 el pasivo corriente alcanzó \$ 348.883, respecto al año anterior decreció en 35%.

DETALLE	2010	%	2011	%	DIFER	%VAR
PROVEEDORES NACIONALES	139.094	26%	160.934	46%	21.840	16%
PROVEEDORES DEL EXTERIOR	35.627	7%	29.186	8%	-6.441	-18%
CUENTAS POR PAGAR TERCEROS	112.571	21%	43.800	13%	-68.771	-61%
GASTOS ACUM.POR PAGAR	208.314	39%	59.809	17%	-148.505	-71%
RETEN.Y PROVISIONES POR PAGAR	31.970	6%	36.207	10%	4.237	13%
RETEN. E IMPUESTOS POR PAGAR	13.128	2%	18.947	5%	5.819	44%
PASIVO CORRIENTE	540.704	100%	348.883	100%	-191.821	-35%

- o Las cuentas por pagar a terceros (CFN) decrecieron el 61%. Se pagaron las cuatro últimas cuotas del primer crédito por \$ 57.820 y cinco cuotas del segundo crédito por \$ 54.750. Adicionalmente se registró la provisión de la porción corriente del segundo crédito por \$ 43.800.
- o Los gastos acumulados por pagar decrecieron el 71% de acuerdo al siguiente detalle:

DETALLE	2010	2011	DIFER	%VAR
CXP SOBREGIROS BANCARIOS	15.212		-15.212	-100%
INTERES POR PAGAR C.F.N.	5.101		-5.101	-100%
CXP NOMINA EMPLEADOS	36.020	41.836	5.816	16%
CXP APORTES IESS	6.653	7.241	587	9%
CXP VARIOS	6.405	10.694	4.289	67%
DIVIDENDOS ACCIONISTAS	138.922	38	-138.883	-100%
	208.314	59.809	-148.505	-71%



Los dividendos pendientes de los accionistas: Franklin Proaño Puente y Pablo Proaño González correspondientes al año 2009 y 2010 pasaron a ser parte del aumento de capital.

Pasivo No Corriente

Al 31 de diciembre del 2011 el pasivo a largo plazo alcanzó \$ 742.992, versus el año anterior tuvo un decrecimiento del 8%.

DETALLE	2010	%	2011	%	DIFER	%VAR
CUENTAS POR PAGAR TERCEROS	168.756	21%	68.757	9%	-100.000	-59%
RESER.PATRONAL RETIRO VOLUN.	81.982	10%	79.241	11%	-2.741	-3%
RESERVA JUBILACION PATRONAL	416.963	51%	496.445	67%	79.482	19%
OBLIGACIONES FINANCIERAS L.PLAZO	142.350	18%	98.550	13%	-43.800	-31%
PASIVO NO CORRIENTE	810.052	100%	742.992	100%	-67.059	-8%

- Las cuentas por pagar a terceros decrecieron el 59% debido a que la deuda pendiente de pago a la Sra. Ruth González (originada en diciembre 2005) por \$ 100.000, luego de una cesión de derechos pasó a ser parte del aumento de capital del accionista David Proaño González.
- La reserva patronal retiro voluntario decreció el 3% debido a que se presentaron varias salidas del personal en el año 2011.
- La reserva jubilación patronal creció el 19% debido a que se realizaron los ajustes según lo establecido en el estudio actuarial 2011 realizado por la empresa Actuaría.
- Las cuenta obligaciones financieras largo plazo corresponde al saldo del segundo crédito con la CFN menos la porción corriente (\$142.230- \$43.800).

c) ESTRUCTURA DEL PATRIMONIO

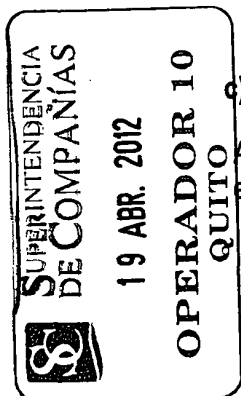
Al 31 de diciembre del 2011 el patrimonio alcanzó \$ 1'444.230, respecto al año anterior creció en 31%.

DETALLE	2010	%	2011	%	DIFER	% VAR
Capital Social	563.030	51%	1.345.350	93%	782.320	139%
(-) Capital Suscrito no pagado			-112.238	-8%	-112.238	
Reservas Legales	37.944	3%	52	0%	-37.892	-100%
Reservas por valuación	225.423	20%	3	0%	-225.420	-100%
Utilidad /Pérdida Ejercicio	276.537	25%	211.064	15%	-65.473	-24%
Patrimonio	1.102.934	100%	1.444.230	100%	341.296	31%

e) AUMENTO DE CAPITAL

Con fecha 11 de agosto de 2011, mediante Acta de Junta General Extraordinaria y Universal de Accionistas se aprobó el aumento de capital social de \$ 563.030 a \$ 1'345.350 es decir un incremento de \$ 782.320 que comprende: a) \$ 225.420 con cargo a la Reserva por Valuación originada en el año 2005, b) \$ 57.000 con cargo a la Reserva Legal, c) \$ 499.900 los cuales se pagarían parcialmente por compensación de créditos de los accionistas Pablo Proaño González por \$ 259.700, Franklin Proaño Puente por \$ 4.300 y David Proaño González que ingresa como nuevo accionista por \$ 100.000, el mismo que registró un saldo por pagar de \$ 135.900 (1 año plazo). El cuadro de integración correspondiente a este aumento de capital se detalla a continuación:

WEL



ACCIONISTAS	CAPITAL ANTERIOR	RESERVA VALUACION	RESERVA LEGAL	COMPEN. CRÉDITOS	CAPITAL POR PAGAR	TOTAL AUMENTO CAPITAL	CAPITAL TOTAL
Armando Proaño Puente	73.120	29.280	7.400			36.680	109.800
Franklin Proaño Puente	28.550	11.430	2.900	4.300		18.630	47.180
Ana María Proaño B.	56.300	22.540	5.700			28.240	84.540
Diego Proaño Burbano	59.160	23.690	6.000			29.690	88.850
Maria Dolores Proaño B.	56.300	22.540	5.700			28.240	84.540
Pablo Proaño González	289.600	115.940	29.300	259.700		404.940	694.540
David Proaño González				100.000	135.900	235.900	235.900
TOTAL	563.030	225.420	57.000	364.000	135.900	782.320	1.345.350

Con fecha 29 de agosto de 2011, ante el Notario Décimo Octavo del Distrito Metropolitano de Quito se celebró la Escritura pública de aumento de capital y reforma de estatutos sociales.

Con fecha 10 de octubre 2011, la Superintendencia de Compañías mediante Resolución No. SC.IJ.DJCPT.E.Q.11.004513, aprobó el aumento de capital y reforma de estatutos de la compañía constantes en la escritura pública.

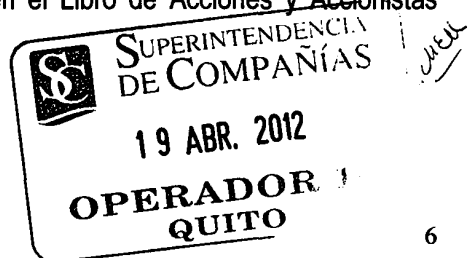
Finalmente con fecha 24 de octubre de 2011, bajo el No. 3627, se inscribió la escritura pública y la Resolución de la Superintendencia de Compañías No. SC.IJ.DJCPT.E.Q.11.004513 en el Registro Mercantil del Distrito Metropolitano de Quito

f) TRANSFERENCIA DE ACCIONES

En noviembre 2011, se comunicó a la Superintendencia de Compañías, sobre la primera transferencia de acciones inscrita en el libro de acciones y accionistas conforme al siguiente detalle:

ACCIONISTAS	NUEVO CAPITAL	% ACTUAL	BENEF. ACCIONES	CEDENTES ACCIONES	NUEVO CAPITAL
Armando Proaño Puente	109.800	8,16%	27.840		137.640
Franklin Proaño Puente	47.180	3,51%			47.180
Ana María Proaño Burbano	84.540	6,28%	21.420		105.960
Diego Arturo Proaño Burbano	88.850	6,60%	22.520		111.370
María Dolores Proaño Burbano	84.540	6,28%	21.420		105.960
Pablo Proaño González	694.540	51,63%		-275.920	418.620
David Proaño González	235.900	17,53%	182.720		418.620
SUMAN:	1.345.350	100,0%	275.920	-275.920	1.345.350

Posteriormente en el mes de diciembre 2011, se comunicó a la Superintendencia de Compañías, sobre una segunda transferencia de acciones inscrita en el Libro de Acciones y Accionistas conforme al siguiente detalle:

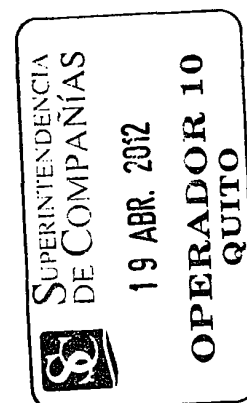


ACCIONISTAS	NUEVO CAPITAL	% ACTUAL	BENEF. ACCIONES	CEDENTES ACCIONES	NUEVO CAPITAL	% ACTUAL
Armando Proaño Puente	137.640	10,23%		-68.820	68.820	5,12%
Franklin Proaño Puente	47.180	3,51%			47.180	3,51%
Ana María Proaño Burbano	105.960	7,88%			105.960	7,88%
Diego Arturo Proaño Burbano	111.370	8,28%	9.840		121.210	9,01%
María Dolores Proaño Burbano	105.960	7,88%			105.960	7,88%
Pablo Proaño González	418.620	31,12%	24.580		443.200	32,94%
David Proaño González	418.620	31,12%	24.570		443.190	32,94%
Sra. Janeth Proaño Puente			9.830		9.830	0,73%
SUMAN:	1.345.350	100,00%	68.820,00	-68.820,00	1.345.350	100,00%

g) PARTICIPACIÓN ACCIONARIA

La participación accionaria actualizada al 31 de diciembre de 2011, incluye el efecto del abono al capital suscrito no pagado por \$ 23.661,58 realizado en el mes de noviembre 2011 por el Sr. David Proaño González. Los porcentajes definitivos se detallan a continuación:

ACCIONISTAS	CAPITAL SOCIAL	CAPITAL SUSCRITO NO PAGADO	CAPITAL NETO	% PART. ACTUAL
Armando Proaño Puente	68.820,00		68.820,00	5,58%
Franklin Proaño Puente	47.180,00		47.180,00	3,83%
Ana María Proaño Burbano	105.960,00		105.960,00	8,59%
Diego Arturo Proaño Burbano	121.210,00		121.210,00	9,83%
María Dolores Proaño Burbano	105.960,00		105.960,00	8,59%
Pablo Proaño González	443.200,00		443.200,00	35,94%
David Proaño González	443.190,00	112.238,42	330.951,58	26,84%
Sra. Janeth Proaño Puente	9.830,00		9.830,00	0,80%
SUMAN:	1.345.350,00	112.238,42	1.233.111,58	100,00%



h) COMPARATIVO CAPITAL SOCIAL 2011 VS 2010

ACCIONISTAS	CAPITAL DIC-2010	% PART	CAPITAL DIC 2011	% PART	DIFER	% VAR
Armando Proaño Puente	73.120	12,99%	68.820	5,12%	-4.300	-5,88%
Franklin Proaño Puente	28.550	5,07%	47.180	3,51%	18.630	65,25%
Ana María Proaño Burbano	56.300	10,00%	105.960	7,88%	49.660	88,21%
Diego Proaño Burbano	59.160	10,51%	121.210	9,01%	62.050	104,89%
María Dolores Proaño B.	56.300	10,00%	105.960	7,88%	49.660	88,21%
Pablo Proaño González	289.600	51,44%	443.200	32,94%	153.600	53,04%
David Proaño González			443.190	32,94%	443.190	
Janeth Proaño Puente			9.830	0,73%	9.830	
TOTAL	563.030	100%	1.345.350	100%	782.320	139%

OK

2.2 ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS 2011 versus 2010

El resultado del ejercicio 2011 generó una utilidad antes de participación trabajadores e Impuesto a la renta de \$ 211.064.

	2010	% VS VENTAS	2011	% VS VENTAS	VAR. 2011- 2010 US\$	%	VAR % Ventas N
VENTAS NETAS	2.851.173	100,0%	3.090.909	100,0%	239.735	8,4%	100,0%
(-) COSTO DE VENTAS	1.365.936	47,9%	1.543.563	49,9%	177.627	13,0%	2,0%
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	1.485.237	52,1%	1.547.345	50,1%	62.108	4,2%	-2,0%
(-) GASTOS OPERACIONALES	1.209.337	42,4%	1.312.494	42,5%	103.157	8,5%	0,0%
GASTO COMERCIAL PUBLICIDAD	140.598	4,9%	152.566	4,9%	11.968	8,5%	0,0%
GASTOS DE ADMINISTRACION	394.227	13,8%	423.072	13,7%	28.845	7,3%	-0,1%
GASTOS DE VENTAS Y MARKETING	383.810	13,5%	429.639	13,9%	45.828	11,9%	0,4%
GASTO DISTRIBUCION Y LOGISTICA	83.796	2,9%	96.783	3,1%	12.987	15,5%	0,2%
GASTOS GENERALES	206.906	7,3%	210.434	6,8%	3.528	1,7%	-0,4%
UTILIDAD/PERDIDA EN OPERACIÓN	275.900	9,7%	234.852	7,6%	-41.048	-14,9%	-2,1%
(-) MOVIMIENTO FINANCIERO	-637	0,0%	23.788	0,8%	24.425	-3833,5%	0,8%
GASTOS FINANCIEROS	31.577	1,1%	38.647	1,3%	7.070	22,4%	0,1%
INGRESOS NO OPERACIÓN.	-32.214	-1,1%	-14.859	-0,5%	17.354	-53,9%	0,6%
UTILIDAD EJERCICIO	276.537	9,7%	211.064	6,8%	-65.473	-23,7%	-2,9%

ANALISIS HORIZONTAL y VERTICAL

Ventas Netas

	2010	% VS VENTAS	2011	% VS VENTAS	VAR. 2011- 2010 US\$	%
VENTAS NETAS	2.851.173	100,0%	3.090.909	100,0%	239.735	8,4%

Las ventas netas crecieron en el 8,4% (\$ 239.735) respecto al año anterior.

Costo de Ventas

	2010	% VS VENTAS	2011	% VS VENTAS	VAR. 2011- 2010 US\$	%	% VS VENTAS
VENTAS NETAS	2.851.173	100,0%	3.090.909	100,0%	239.735	8,4%	100,0%
(-) COSTO DE VENTAS	1.365.936	47,9%	1.543.563	49,9%	177.627	13,0%	2,0%

- El costo de ventas creció en el 13% (\$ 177.627) respecto al año anterior.
- Con relación a las ventas netas, el costo de ventas pasó del 47,9% en el 2010 al 49,9% en el 2011; es decir se incrementó el 2% respecto a las ventas netas.

Utilidad Bruta en ventas

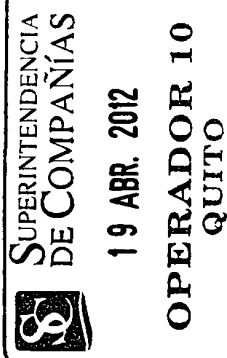
	2010	% VS VENTAS	2011	% VS VENTAS	VAR. 2011- 2010 US\$	%	% VS VENTAS
VENTAS NETAS	2.851.173	100,0%	3.090.909	100,0%	239.735	8,4%	100,0%
(-) COSTO DE VENTAS	1.365.936	47,9%	1.543.563	49,9%	177.627	13,0%	2,0%
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	1.485.237	52,1%	1.547.345	50,1%	62.108	4,2%	-2,0%

- La utilidad bruta en ventas creció en el 4,2% (\$ 62.108) respecto al año anterior.
- Respecto a las ventas netas la utilidad bruta pasó del 52,1% en el 2010 al 50,1% en el 2011, lo que significó que decreció el 2% respecto a las ventas netas.

Gastos operacionales

	2010	% VS VENTAS	2011	% VS VENTAS	VAR. 2011- 2010 US\$	%	% VS VENTAS
VENTAS NETAS	2.851.173	100,0%	3.090.909	100,0%	239.735	8,4%	100,0%
(-) GASTOS OPERACIONALES	1.209.337	42,4%	1.312.494	42,5%	103.157	8,5%	0,0%
GASTO COMERCIAL PUBLICIDAD	140.598	4,9%	152.566	4,9%	11.968	8,5%	0,0%
GASTOS DE ADMINISTRACION	394.227	13,8%	423.072	13,7%	28.845	7,3%	-0,1%
GASTOS DE VENTAS Y MARKETING	383.810	13,5%	429.639	13,9%	45.828	11,9%	0,4%
GASTO DISTRIBUCION Y LOGISTICA	83.796	2,9%	96.783	3,1%	12.987	15,5%	0,2%
GASTOS GENERALES	206.906	7,3%	210.434	6,8%	3.528	1,7%	-0,4%

Los gastos operacionales crecieron en 8,5% (\$ 103.157) respecto al año anterior. Respecto a las ventas netas pasaron del 42,4% en el 2010 al 42,5% en el 2011.



- **Gasto Comercial.-** El gasto comercial creció en 8,5% (\$11.968) con relación al año anterior. Respecto a las ventas netas se mantuvo en 4,9% en el 2010 y 2011.
- **Gasto de Administración.-** El gasto de la estructura administrativa creció el 7,3% (\$ 28.845) respecto al año anterior. Con respecto a las ventas netas pasó del 13,8% en el 2010 al 13,7% en el 2011.
- **Gasto de Ventas y Marketing.-** Creció en 11,9% (\$ 45.828) con relación al año anterior. Respecto a las ventas netas pasó del 13,5% en el 2010 al 13,9% en el 2011.
- **Distribución-Logística.-** Creció en el 15,5% (\$12.987) respecto al año anterior. Con respecto a las ventas netas pasó del 2,9% en el 2010 al 3,1% en el 2011.
- **Gastos Generales.-** Crecieron en 1,7% (\$ 3.528) respecto al año anterior. Respecto a las ventas netas pasaron del 7,3% en el 2010 al 6,8% en el 2011.

Utilidad /Pérdida en operaciones

	2010	% VS VENTAS	2011	% VS VENTAS	VAR. 2011- 2010 US\$	%	% VS VENTAS
VENTAS NETAS	2.851.173	100,0%	3.090.909	100,0%	239.735	8,4%	100,0%
(-) GASTOS OPERACIONALES	1.209.337	42,4%	1.312.494	42,5%	103.157	8,5%	0,0%
UTILIDAD/PERDIDA EN OPERACIÓN	275.900	9,7%	234.852	7,6%	-41.048	-14,9%	-2,1%

El ejercicio económico 2011 ocasionó una utilidad operacional de \$ 234.852. Respecto al año anterior decreció el 14,9% (\$ - 41.048). Respecto a las ventas netas pasó del 9,7% en el 2010 al 7,6% en el 2011, lo que significó un decrecimiento en 2,1%.

Gastos financieros

	2010	% VS VENTAS	2011	% VS VENTAS	VAR. 2011- 2010 US\$	%	% VS VENTAS
VENTAS NETAS	2.851.173	100,0%	3.090.909	100,0%	239.735	8,4%	100,0%
(-) MOVIMIENTO FINANCIERO	-637	0,0%	23.788	0,8%	24.425	-3833,5%	0,8%
GASTOS FINANCIEROS	31.577	1,1%	38.647	1,3%	7.070	22,4%	0,1%
INGRESOS NO OPERACIÓN.	-32.214	-1,1%	-14.859	-0,5%	17.354	-53,9%	0,6%

- El gasto financiero creció en 22,4% (\$ 7.070 dólares) respecto al año anterior.
- Los ingresos no operacionales decrecieron el 53,9% respecto al año anterior.

Utilidad Ejercicio

	2010	% VS VENTAS	2011	% VS VENTAS	VAR. 2011- 2010 US\$	%	% VS VENTAS
VENTAS NETAS	2.851.173	100,0%	3.090.909	100,0%	239.735	8,4%	100,0%
(-) COSTO DE VENTAS	1.365.936	47,9%	1.543.563	49,9%	177.627	13,0%	2,0%
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	1.485.237	52,1%	1.547.345	50,1%	62.108	4,2%	-2,0%
(-) GASTOS OPERACIONALES	1.209.337	42,4%	1.312.494	42,5%	103.157	8,5%	0,0%
UTILIDAD/PERDIDA EN OPERACIÓN	275.900	9,7%	234.852	7,6%	-41.048	-14,9%	-2,1%
(-) MOVIMIENTO FINANCIERO	-637	0,0%	23.788	0,8%	24.425	-3833,5%	0,8%
UTILIDAD EJERCICIO	276.537	9,7%	211.064	6,8%	-65.473	-23,7%	-2,9%

- El resultado del ejercicio 2011 generó una utilidad antes de participación trabajadores e impuesto a la renta de \$ 211.064. Respecto al año anterior la utilidad del ejercicio decreció el 23,7% (\$ - 65.473).
- Respecto a las ventas netas la utilidad pasó del 9,7% en el 2010 al 6,8% en el 2011.

chei



2.3 PRINCIPALES INDICES FINANCIEROS

INDICES FINANCIEROS					
Comparativo Diciembre 2011 VS Diciembre 2010					
POTENCIAL DE LIQUIDEZ			2010	2011	Variación
Liquidez	Activo Corriente / Pasivo Corriente		2,28	3,66	1,38
Prueba Ácida	Activo Corriente - Inventarios / Pasivo Corriente		1,15	1,83	0,68
Alta Liquidez	Activo Corriente - Cartera - Inventario / Pasivo Corrient		0,19	0,19	0,01
ENDEUDAMIENTO FINANCIERO					
Endeudamiento Externo	Pasivos Totales / Activos Totales		55%	43%	-12,0%
Endeudamiento Interno	Patrimonio / Activos Totales		45%	57%	12,0%
Apalancamiento	Pasivo Total / Patrimonio		122%	76%	-46,9%
Apalancamiento Corto Plazo	Pasivo Corriente / Patrimonio		49%	24%	-24,9%
INDICES DE ROTACIÓN O ACTIVIDAD					
Rotación de Cuentas por Cobrar	Cuentas por Cobrar / Ventas Diarias	días	58	57	-0,79
Rotación de Cuentas por pagar	Cuentas por pagar / Compras Diarias	días	41	38	-2,34
Rotación de Inventarios	Costo de Ventas / Inventario Promedio diari	días	72	74	1,87
		meses	2,4	2,5	
INDICES DE RENTABILIDAD					
Rentabilidad Activos Fijos	Utilidad del Ejercicio / Activos Totales		11,27%	8,32%	-2,95%
Rentabilidad del Patrimonio	Utilidad del Ejercicio / Patrimonio		25,07%	14,61%	-10,46%
Rentabilidad de las Ventas	Utilidad del Ejercicio / Ventas Netas		9,70%	6,83%	-2,87%

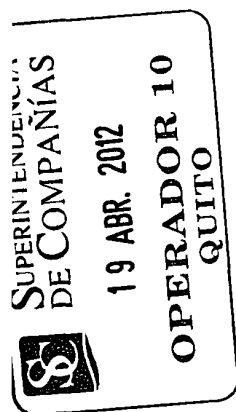
POTENCIAL DE LIQUIDEZ:

- **Liquidez (Activo Corriente / Pasivo Corriente)**
El índice de liquidez a diciembre el 2011 fue de 3,66 (2,28 en el 2010) lo que significa que nuestro activo corriente (disponible + exigible + inventarios) puede cubrir 3,66 veces el pasivo corriente.
- **Prueba ácida (Activo Corriente – Inventarios / Pasivo Corriente)**
Este índice a diciembre del 2011 fue 1,83 (1,15 en el 2010) lo que significa que la suma del disponible más el exigible pueden cubrir 1,83 veces el pasivo corriente.
- **Alta liquidez (Activo Corriente-Cartera-Inventarios / Pasivo corriente)**
Este índice a diciembre del 2011 fue 0,19 lo que significa que el disponible (caja bancos) puede cubrir 0,19 veces el pasivo corriente.

ENDEUDAMIENTO FINANCIERO

- **Endeudamiento externo (Pasivos totales / Activos totales)**
Este índice mide el financiamiento de los activos por fuente externas. El resultado es que el 43% (55% en el 2010) de nuestros activos están financiados por fuentes externas.

WU



- **Endeudamiento interno (Patrimonio / Activos totales)**

Este índice mide el financiamiento de los activos con recursos propios. El resultado es que el 57% (45% en el 2010) de nuestros activos están financiados por fuentes internas.

INDICES DE ROTACIÓN O ACTIVIDAD

- **Rotación de cuentas por cobrar (Cuentas por Cobrar / Ventas diarias)**

Este índice nos indica el promedio de días cartera o antigüedad de la cartera. El resultado fue de 57 días (58 días en el 2010).

- **Rotación de cuentas por pagar (Cuentas por Pagar / Compras diarias)**

Este índice nos indica el promedio de días de pago a nuestros proveedores. El resultado fue de 38 días (41 días en el 2010).

- **Rotación de inventarios (Costo de Ventas / Inventario Promedio)**

Este índice nos indica el promedio en días que permanecen en bodega los inventarios. El resultado fue 74 días (72 días en el 2010).

INDICES DE RENTABILIDAD

- **Rentabilidad de los activos fijos (Utilidad ejercicio / Activos totales)**

La rentabilidad de los activos fijos fue 8,32% (11,27% en el 2010).

- **Rentabilidad del patrimonio (Utilidad del ejercicio / Patrimonio)**

La rentabilidad del patrimonio fue 14,61% (25,07% en el 2010)

- **Rentabilidad de las ventas (Utilidad del ejercicio / Ventas Netas)**

La rentabilidad de las ventas fue 6,83% (9,70 en el 2010).



3.- DESTINO DE LAS UTILIDADES DEL EJERCICIO:

3.1 CALCULO 15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES

	2010	% VS VENTAS	2011	% VS VENTAS	VAR. 2011-2010 US\$	%	% VS VENTAS
VENTAS NETAS	2.851.173	100,0%	3.090.909	100,0%	239.735	8,4%	100,0%
UTILIDAD EJERCICIO	276.537	9,7%	211.064	6,8%	-65.473	-23,7%	-2,9%
15% PARTIC.TRABAJADORES	41.481	1,5%	31.660	1,0%	-9.821	-23,7%	-0,4%

- La participación trabajadores en el 2011 ascendió a \$ 31.660. Respecto al año anterior decreció el 23,7% (\$ -9.821).
- Respecto a las ventas netas, la utilidad para trabajadores pasó del 1,5% en el 2010 al 1% en el 2011.

3.2 CONCILIACION TRIBUTARIA

CONCEPTO	2010	2011	VARIACION	% VAR
UTILIDAD DEL EJERCICIO	276.537	211.064	-65.473	-23,7%
(-) 15% PARTICIPACION TRABAJADORES	41.481	31.660	-9.821	-23,7%
UTILIDAD LUEGO DE PARTICIPACION TRABAJADORES	235.056	179.404	-55.652	-23,7%
(+) GASTOS NO DEDUCIBLES	33.764	29.919	-3.845	-11,4%
(-) AMORTIZACION PERDIDAS AÑOS ANTERIORES	29.363	0	-29.363	-100,0%
(-) DEDUCCION LEYES ESPECIALES	0	0	0	
(-) DEDUCCION POR INCREMENTO NETO DE EMPLEADOS	10.865	0	-10.865	-100,0%
(-) DEDUCCION PAGO A TRABAJADORES CON DISCAPACIDAD	52.700	63.640	10.940	20,8%
BASE IMPONIBLE IMPUESTO A LA RENTA	175.892	145.683	-30.209	-17,2%
(-) 24% IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO (25% 2010)	43.973	34.964	-9.009	-20,5%
(-) ANTICIPO PAGADO	0	0	0	
(-) RETENCIONES EN LA FUENTE	26.682	29.154	2.472	9,3%
(-) CREDITO TRIBUTARIO ISD	11.831	5.212	-6.619	-55,9%
IMPUESTO A PAGAR	5.460	597	-4.863	-89,1%

- Los gastos no deducibles en el 2011 fueron \$ 29.919, respecto al año anterior decrecieron el 11,4% (\$ - 3.845).
- La deducción pago a trabajadores con discapacidad en el 2011 fueron \$ 63.640, respecto al año anterior creció el 20,8%
- El Impuesto a la renta causado en el 2011 ascendió a \$ 34.964, respecto al año anterior decreció el 20,5%.
- Las retenciones en la fuente en el 2011 fueron \$ 29.154, respecto al año anterior crecieron en 9,3%
- El crédito tributario por el Impuesto a la salida de divisas (ISD) en el 2011 ascendió a \$ 29.154, respecto al año anterior decreció el 55,9% (el año 2010 tuvo el efecto del pago de la máquina Unipack).
- El impuesto a la renta a pagar es de \$ 597, respecto al año anterior decreció el 89% (\$ - 4.863).

SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS

19 ABR. 2012

OPERADOR 10
• QUITO •

3.3 CALCULO UTILIDAD DISTRIBUIBLE PARA ACCIONISTAS

La utilidad distribuible para accionistas en el 2011 ascendió a \$129.996,31 de acuerdo al siguiente detalle de cálculo:

	2010	2011	VARIACION	% VAR
UTILIDAD DEL EJERCICIO	276.537,03	211.063,92	-65.473	-23,7%
MENOS 15% PARTICIPACION TRABAJADORES	41.480,55	31.659,59	-9.821	-23,7%
MENOS 25% IMPUESTO A LA RENTA	43.973,12	34.963,99	-9.009	-20,5%
BASE RESERVA LEGAL	191.083,36	144.440,34	-46.643,02	-24,4%
10% RESERVA LEGAL	19.108,34	14.444,03	-4.664	-24,4%
UTILIDAD DISTRIBUIBLE	171.975,02	129.996,31	-41.978,72	-24,4%

Clave

La utilidad para accionistas en el 2011 se distribuyó de acuerdo al siguiente detalle:

ACCIONISTAS	CAPITAL SOCIAL	CAPITAL SUSCRITO NO PAGADO	CAPITAL NETO	% PART. ACTUAL	VALOR DIVIDENDOS
Armando Proaño Puente	68.820,00		68.820,00	5,58%	7.255,10
Franklin Proaño Puente	47.180,00		47.180,00	3,83%	4.973,78
Ana María Proaño Burbano	105.960,00		105.960,00	8,59%	11.170,45
Diego Arturo Proaño Burbano	121.210,00		121.210,00	9,83%	12.778,12
María Dolores Proaño Burbano	105.960,00		105.960,00	8,59%	11.170,45
Pablo Proaño González	443.200,00		443.200,00	35,94%	46.722,75
David Proaño González	443.190,00	112.238,42	330.951,58	26,84%	34.889,37
Sra. Janeth Proaño Puente	9.830,00		9.830,00	0,80%	1.036,29
SUMAN:	1.345.350,00	112.238,42	1.233.111,58	100,00%	129.996,31

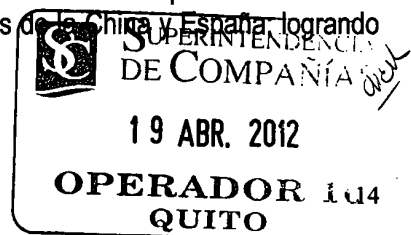
4.- CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS DEL EJERCICIO 2011:

4.1 ANTECEDENTES DEL AÑO ANTERIOR (2010)

Durante el 2010, se terminaron las ventajas competitivas que habíamos tenido durante el 2009: los aranceles bajaron y se normalizaron las importaciones. Esto provocó cambios importantes en el mercado: el líder bajó sus precios y fortaleció sus actividades comerciales con promociones y publicidad agresiva por varios medios. Adicionalmente retomó con fuerza su poder de negociación con clientes y en consecuencia incrementó su exhibición en los puntos de venta.

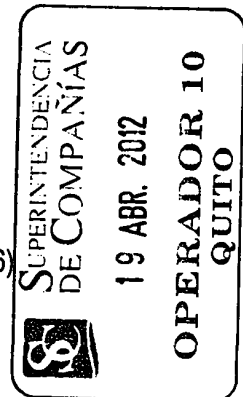
Las estrategias del año anterior se resumen en los siguientes puntos:

- Se ingresaron nuevos productos: Dentifresh gel manzana, enjuague bucal Blendy, Full menta, Solución clorhexidina 2% formato 500ml con dispensador, Dentident herbal, enjuague bucal Dentifresh reformulado, cepillos dentales importados con marca Blendy (junior, kids y baby) y marca privada reformulada Supermaxi 150cc y 75cc
- Se reformuló la pasta Blendy con Xilitol
- Se incrementaron las actividades comerciales: publicidad en varios medios
- Se inició la importación de tubos Blendy y Blendas Full menta de la China con menores precios y mejor tecnología (tubos con memoria).
- Se impulsó la búsqueda de nuevos proveedores de insumos y productos terminados (cepillos dentales y afines) con el propósito de conseguir menores precios y mantener varias alternativas, esta búsqueda se enfocó principalmente en proveedores de la China.
- Se desarrollaron nuevos productos especializados. A dic-2010 se tuvieron los siguientes proyectos en curso: Blendy baby gel 25cc con cepillo dedal, Blendas pro-sensitive pasta dental y enjuague bucal, Blendas triple acción y enjuagues bucales marca privada.
- Se incrementaron las importaciones de los cepillos dentales de la China y España logrando un mejor abastecimiento en perchas.



Los resultados económicos de la gestión anterior (2010) se resumieron en los siguientes puntos:

- Crecimiento en ventas netas del 9% (\$ 238.629)
- Las compras se incrementaron en el 4,1% (\$ 42.804)
- Las inversiones comerciales se incrementaron en el 54% (\$ 45.234)
- Inversión en activos por \$291.660 (\$ 270.000 máquina Unipack)
- Crédito con la CFN por \$ 219.690
- Fortalecimiento de los controles internos – enfoque productividad
- Incremento salarial e incentivos al personal por desempeño
- Asignación del bono de responsabilidad a los accionistas
- Resultado económico positivo: utilidad \$ 276.537
- Flujo de caja negativo, pagos vencidos por \$ 225.412 (dividendos \$172.826)



4.2 RESULTADOS DE LA GESTION 2011

Durante el 2011, se cumplieron los objetivos más importantes del plan estratégico establecido; los cuales se pueden resumir en los siguientes puntos:

- 1) Crecimiento en ventas del 8%
- 2) Aumento de capital – rediseño de las cuentas del patrimonio
- 3) Iniciar la implementación del proyecto de Buenas Prácticas de Manufactura
- 4) Construcciones y remodelaciones
- 5) Cumplir con las auditorías para certificaciones ISO e INEN y ambientales

Objetivo 1: Crecimiento en ventas del 8%

En enero-2011 se incrementaron los precios de nuestros productos en un promedio del 5%. Se esperó que el líder Colgate lo hiciera de una manera similar, sin embargo, mantuvo precios bajos e ingresó al mercado promociones atractivas y económicas para el consumidor, lo cual limitó el crecimiento de nuestros productos en las marcas Blendas y Dentifresh.

Blenastor orientó sus estrategias hacia los productos especializados más rentables (productos estrella), y a la marca privada; la cual tiene buenas oportunidades de crecer por pertenecer a nuestro principal cliente Corporación Favorita. Las estrategias implementadas se resumen en los siguientes puntos:

- **Fortalecer la marca Blendy**
Durante el 2011 se implementó una campaña de visita a escuelas, con un show educativo y divertido para los niños. El show Blendy llegó a 32 escuelas, catorce mil niños y una inversión de 34.709 dólares. Los resultados de esta actividad publicitaria fueron positivos, las ventas de Blendy en los productos del grupo objetivo se incrementaron en 27% (\$166.094).
- **Fortalecer la marca Encident**
Se ingresaron al mercado los enjuagues Encident y Encident brackets formato 500 ml, se amplió la visita odontológica y farmacias y se apoyó al canal de distribuidores farmacéuticos: Difare y Farmaenlace. Los resultados fue un crecimiento del 18% (\$27.094)
- **Fortalecer a la marca privada Supermaxi-Aki**
En acuerdo con Supermaxi se mantuvieron los precios inferiores a la competencia, una buena exhibición en perchas, nuevo diseño de la marca Aki y el ingreso del formato 75cc

crema que tuvo excelente rotación tanto en los puntos de venta Supermaxi como en Aki. Los resultados fueron un crecimiento del 33,9% (\$ 55.306).

- **Ingreso al mercado de Blendy gel pediátrico 25cc** (marzo-2011)
Por tratarse de un producto especializado para bebés y el buen posicionamiento de la marca Blendy, se logró un resultado positivo en ventas: 64.111 dólares (27.741 unidades).
- **Fortalecer la marca Blendas**
Se rediseñaron los empaques (tubo y cajita), los cuales se planifica que ingresarán al mercado en el 2012, se concluyó el proyecto Blendas pro-sensitive: pasta dental 75cc y enjuague bucal 300ml, cuyo ingreso al mercado se planifica para abril-2012.

Objetivo 2. Aumento de capital – rediseño de las cuentas del patrimonio

El 11 de agosto de 2011 se concretó el aumento de capital social de \$ 563.030 a \$ 1'345.350, es decir un incremento de \$ 782.320. Se rediseñó la estructura de accionistas y sus participaciones a través de un proceso complicado en el cual se respetaron los acuerdos planteados.

Objetivo 3: Iniciar la implementación del proyecto de Buenas Prácticas de Manufactura

Se reestructuró el organigrama en base a los requisitos de las BPM, se levantaron los planos de la planta (para la remodelación y la ampliación) cumpliendo las exigencias establecidas por la norma, se negociaron las condiciones económicas con los constructores, se iniciaron las gestiones para un crédito con la CFN, a diciembre 2011 se tuvo un avance del 70%.

Objetivo 4. Construcciones y remodelaciones

Se concluyeron las remodelaciones en las siguientes áreas: laboratorio de control de calidad, comercialización, hall de acceso principal y se inició la remodelación del área financiera administrativa y el consultorio médico.

Objetivo 5. Cumplir con las auditorías para certificaciones ISO e INEN y ambientales

Durante el 2011 se cumplieron a cabalidad las auditorías para las certificaciones ISO 2001, sello de calidad INEN y certificado ambiental.

Los resultados económicos de la gestión 2011 se resumen en los siguientes puntos:

- Crecimiento en ventas netas del 8,4% (\$ 239.735)
- Las compras se incrementaron en el 4,5% (\$ 48.888)
- Las inversiones comerciales se incrementaron en el 16% (\$ 20.578)
- Inversión en activos por \$75.845
- Fortalecimiento de los controles internos – enfoque productividad
- Incremento salarial e incentivos al personal por desempeño
- Asignación del bono de responsabilidad a los accionistas
- Resultado económico positivo: utilidad \$ 211.064
- Flujo de caja negativo, pagos vencidos por \$ 87,425



5.- RECOMENDACIONES Y OBJETIVOS PARA EL EJERCICIO 2012:

La Gerencia con la finalidad de mejorar los resultados de la compañía para el año 2012, ha tomado la decisión de orientar sus estrategias a los siguientes puntos básicos:

5.1 Objetivos Comerciales

- Incrementar las ventas en el 8%
- Ingresar al mercado Blendas pro-sensitive 75cc, enjuague bucal Blendas pro-sensitive
- Ingresar al mercado productos importados: cepillos dentales especializados e infantiles , cepillos interdetales e hilo dental
- Ampliar la visita a escuelas con el Show Blendy en Quito, Ibarra, Ambato y Guayaquil.
- Implementar promociones atractivas y competitivas en el mercado; para apoyar la rotación de los productos de 75cc marca Blendas y Dentifresh.
- Desarrollar nuevos productos especializados: Blendas futura mamá, Blendas whitening para fumadores y consumidores de bebidas oscuras y Blendas para diabéticos.
- Cambiar la estructura organizacional de la sucursal Guayaquil, para impulsar las ventas.
- Incrementar la supervisión de la visita odontológica
- Incrementar la supervisión de los puntos de venta
- Seleccionar y fortalecer los productos rentables (estrategia 80/20)
- Seleccionar y fortalecer clientes rentables
- Implementar el Plan Estratégico de productos y clientes
- Fortalecer el abastecimiento adecuado en perchas

5.2 Objetivos Operacionales

Mejorar la productividad en el proceso productivo:

- Mantener estándares óptimos de tiempos de producción
- Planificar la producción – producción a escala (enfoque a optimizar recursos)
- Fortalecer la planificación de los recursos de manufactura (MRP)
- Realizar evaluaciones de desempeño del personal- implementar incentivos

Planificar los recursos de manufactura para maximizar la producción

- Adquirir una nueva máquina envasadora de líquidos – mayor capacidad (4 cavidades)
- Adquirir una máquina para envasar enjuagues de hasta 100ml
- Fortalecer el mantenimiento preventivo y correctivo de la maquinaria y equipos de fábrica
- Poner en funcionamiento la máquina mezcladora Becomix – concluir el overhaul
- Mejorar el sistema de tratamiento de agua y ampliar la capacidad de abastecimiento

Implementar las BPM, certificaciones de calidad y afines

- Implementar las buenas prácticas de manufactura (BPM): remodelación, ampliación, documentación y procesos.
- Cumplir con las auditorías para certificación ISO e INEN
- Implementar el laboratorio de control microbiológico
- Cumplir con los registros sanitarios planificados

Implementar el programa de Seguridad Industrial y Salud Ocupacional

- Concluir el consultorio médico
- Contratar un técnico en Seguridad Industrial
- Elaborar y ejecutar un plan operativo con el apoyo de MOA



Cumplir con la certificación ambiental y permiso de funcionamiento

- Cumplir con las auditorías de seguimiento ambiental
- Gestionar el permiso de funcionamiento

Mantener stocks de seguridad en bodegas:

- Presupuesto de ventas 12 meses- fortalecer el proceso
- Plan de compras de insumos – fortalecer el proceso

Mejorar el servicio al cliente

- Cumplimiento en oportunidad y pedidos completos (> 98%)
- Controlar diariamente el cumplimiento de Metrex (servicio externo)

Exactitud de inventarios (Físico versus Contable) >=99%

- Producto terminado: tomas físicas de todos los ítems cada mes
- Insumos: tomas físicas de al menos 30 ítems cada mes

Bajar los días de inventarios cadena de abastecimiento (consumidores, clientes, bodegas, producción y proveedores insumos)

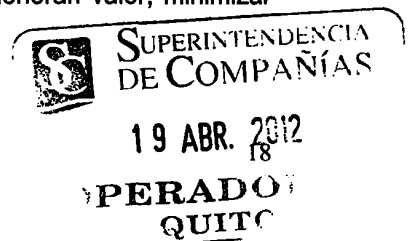
- ABC de productos y clientes - Análisis 80%-20%
- Depuración, orden y limpieza, 5 'S'
- Control Interno de las adquisiciones de insumos y MRP

5.3 Objetivos de Recursos Humanos

- Mejorar el clima laboral
- Mantener una política de integración, dar a conocer los nuevos valores, los objetivos y estrategias de la alta dirección, coordinar con los mandos medios temas de supervisión, control, delegación y desarrollo.
- Revisar, actualizar y difundir periódicamente la Misión, Visión, Valores, Metas y la Estructura Organizacional de la empresa
- Establecer compromisos de mejora, planes preventivos y correctivos, realizar seguimientos
- Evaluar las competencias del personal e implementar planes de capacitación
- Mantener personal competente, comprometido y alineado a los objetivos y valores institucionales
- Implementar el programa de Seguridad Industrial y Salud Ocupacional.

5.4 Objetivos Financieros y Contables

- Gestionar el crédito por 300.000 dólares con la CFN, para la remodelación de la Planta Industrial, como parte del proyecto de implementación de Buenas Prácticas de Manufactura
- Maximizar las operaciones (sucursales, productos y clientes) que generan valor, minimizar las que no las generan y eliminar las que destruyen valor.



- Lograr una rentabilidad > 8%
- Durante el año 2012, se implementarán las Normas Internacionales de Información Financiera NIIF'S y se presentarán los estados financieros bajo NIIFS. Este proceso implicará: nuevos manuales, actualizaciones, procedimientos, controles, reportes, análisis, cambios a los sistemas, entre otros.

5.5 Objetivos de Calidad

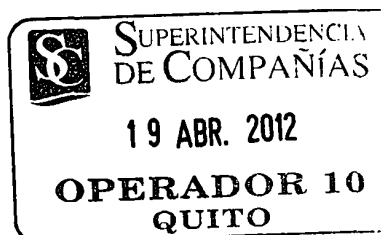
- Desarrollar los siguientes proyectos: Blendas Futura Mamá, Blendas Whitening y Blendas para Diabéticos.
Cumplimiento: Prototipo 6 meses, a partir de la aceptación del Proyecto.
- Introducir al mercado los siguientes productos nuevos: Blendas Pro-Sensitive Pasta y Enjuague Bucal, Blendas Cepillos Interdentales, Blendy Baby cepillo Dedal y Encident cepillos con nanotecnología.
- Incrementar el valor de las ventas en un 8%.
- Mejorar el Servicio al cliente en oportunidad mayor o igual al 98% y pedidos completos mayor o igual al 98%.
- Cumplir con el stock de seguridad de producto terminado igual o mayor al 75% .Cumplir con el stock de seguridad de materia prima e insumos igual o mayor al 90%.

6.- CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS:

- La Administración de la Compañía, ha cumplido las disposiciones emanadas de la Junta General de Accionistas.
- Los registros contables con sus respectivos anexos y documentación de soporte, se encuentran en las oficinas de la Compañía, a disposición de los señores Accionistas, en caso de requerirlo.

7.- CUMPLIMIENTO CON NORMAS DE PROPIEDAD INTELECTUAL Y DERECHOS DE AUTOR:

- De acuerdo a la legislación vigente, la compañía cumple con los registros de propiedad intelectual de marcas de productos y lemas comerciales; al respecto todas las marcas se encuentran vigentes y protegidas e cualquier tipo de copia, mal uso o en general cualquier tipo de competencia desleal en su uso para el comercio.



Atentamente,



Econ. Franklin Proaño Puente.
Gerente General
BLENASTOR C. A.



Quito, 16 de abril del año 2012.

