

# ELOPAK S.A.

Guayaquil, 25 Marzo 2011

Señores  
JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS  
ELOPAK S.A.  
Ciudad.-

Estimados accionistas:

Cúpleme poner en su conocimiento, conforme lo establece la ley y los estatutos de la empresa, el informe de actividades durante el ejercicio económico cerrado al 31 de Diciembre 2010.

Como se puede analizar de los estados financieros presentados, el activo presenta un saldo de cuentas por cobrar que representa sobre todo ventas realizadas al final del año y que se cobran los primeros días del nuevo periodo fiscal. De acuerdo con las N.E.C. se han depreciado los activos y al final del año se mantiene un saldo de \$218.749 en activos totales. Las cuentas por pagar a proveedores también esta directamente relacionada con costos y gastos generados a fines del año 2010; los prestamos de accionistas tienen un saldo de \$26.526 que han servido para cubrir las necesidades operativas de fondos. De igual manera, el mayor pasivo que mantiene la empresa es con los accionistas que invirtieron en la compra del activo que permite el desarrollo del negocio.

Por otra parte, la compañía mantuvo movimientos durante todo el año. Las ventas totales alcanzaron los \$193.390 con un total de costos y gastos que alcanzaron los \$214.574, resultando una pérdida de \$21.184. Los precios de venta unitarios no se pudieron incrementar durante el periodo, mientras que los costos de producción si se incrementaron.

Debo informar que el área donde se ha estado trabajando para operar la extracción de arena, que no es propiedad de la empresa, ha sido requerida para ser entregada a final del mes de Junio 2011. Por lo indicado anteriormente y los resultados negativos que se tuvieron el último año, influenciados sobre todo por el costo de alquiler de maquinaria para despachar el material, el costo de mantenimiento de la draga y el bote fuera de borda, así como los altos costos de empleados, es mi recomendación, y pongo en consideración de ustedes, poner en venta los activos y liquidar el negocio por no haber encontrado otro sitio donde se pueda movilizar el equipo para continuar con el negocio de venta de arena y porque los precios de venta no se pueden incrementar para cubrir los costos de producción y peor aún producir alguna utilidad.

Aprovecho esta nueva oportunidad para agradecer por la confianza que me han brindado para realizar mi gestión.

Atentos saludos,

*Luis Velasco Viteri*  
Luis Velasco Viteri

