

INFORME DE LA ADMINISTRACIÓN

A la Junta General de Accionistas de Perforadora del Litoral Perlisa S.A.

Con el fin de cumplir con lo dispuesto en los estatutos , y al tenor de lo señalado en el Art.305 numeral 3 de la Ley de Compañías vigente, me permito poner a su consideración el informe de mi gestión Administrativa por el Ejercicio económico de enero 1 al 31 de diciembre del 2000, preparado según la Resolución de la Superintendencia de Compañías # 92-1-4-30013, publicada en el R.O. # 44 del 13 de octubre de 1992.

Antecedentes.

La compañía logró superar muy serios problemas de índole financiero en 1999, colocándose en una posición de expectativa para el año 2000.

ANÁLISIS ECONOMICO

El análisis debe partir de los resultados obtenidos por los diferentes departamentos

El Dpto. de Perforación ha logrado reparar y modernizar en su totalidad las 2 perforadoras y mantener un ritmo aceptable de perforación de pozos por año, con márgenes de utilidad bastante aceptables.

En la división ozono no hemos avanzado mucho en terminar de vender el resto de stock, hecho que se justifica porque no hemos tenido un vendedor específico para estas tareas. La línea es muy rentable, pero de baja rotación, por lo que se prevee eliminar esta sección luego de la venta total del inventario.

En los implementos TATU hemos vendido finalmente casi todas las existencia antiguas, y hemos procedido a la importación de nuevos stocks. Esta línea mantiene una dura competencia con la brasilera BALDAN, pero se ha mantenido con utilidades interesantes.

Profunda satisfacción nos ha causado la línea de tractores SAME, que gozan de una excelente reputación entre nuestros clientes. Con una mayor línea de crédito del exterior, seguramente se hubieran vendido de 10 a 15 unidades más.

Las cosechadoras CLAAS una vez más demostraron porque lideran el mercado nacional, desplazando lenta pero seguramente a sus tradicionales competidores. Gracias a la fábrica CLAAS , con pequeños créditos directos, hemos consolidado definitivamente nuestra posición en el mercado local. Igualmente, la provisión de repuestos para nuestros clientes ha mejorado, pero no en los niveles que nosotros quisiéramos.

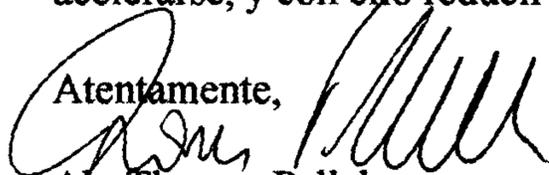


Podemos establecer que gracias a la reestructuración y reorganización total de la bodega, hemos aumentado nuestra eficiencia y contamos hoy con un sistema de inventarios completo y actualizado.

Los talleres han sufrido también un cambio profundo de imagen, tanto en su estructura organizativa como en sus instalaciones físicas.

Para el año 2001, tenemos planteado terminar de equipar el taller, organizar el sistema postventa y consolidar la línea SAME, incrementando la venta de unidades nuevas. Adicionalmente el programa de reconstrucción de máquinas antiguas tendrá que acelerarse, y con ello reducir nuestro inventario actual.

Atentamente,



Ab. Thomas Pellehn

Vice-Presidente Ejecutivo

