

INFORME DE LA ADMINISTRACION

A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE PERFORADORA DEL LITORAL S.A.

Con el fin de dar cumplimiento en los estatutos y al tenor de lo señalado en el Art. 289 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 2.004, preparado según Resolución de la Superintendencia de Compañías # 92-1-4-3-0013, publicada en el R.O.# 44 del 13 de Octubre de 1.992

De conformidad con los Estados Financieros de la compañía presentados al 31.12.04, Perlisa obtuvo ventas de US\$1'129,539.61 que equivalen al 83% de las obtenidas en el año anterior.

Entre las principales causas de esta reducción podemos citar el encarecimiento por precio y por riesgo cambiario de la maquinaria importada de Alemania e Italia así como la carencia de crédito bancario para financiar la importación y capital de operación en general que permitan aumentar el volumen de ventas.

Perlisa durante el año 2004 continuó comercializando las máquinas cosechadoras CLAAS por ventas realizadas en el año anterior. Estas máquinas fueron sustituidas por la conveniencia de precios y de evitación de riesgo cambiario, por las cosechadoras de Massey Ferguson de Brasil cuya representación se obtuvo. Así mismo inició con un despegue promisorio la venta de piladoras de arroz de las compañías DEVEMADA y PAGE también de Brasil. Durante el año se continuó importando equipos agrícolas de TATU-Brasil y Mainero de Argentina.

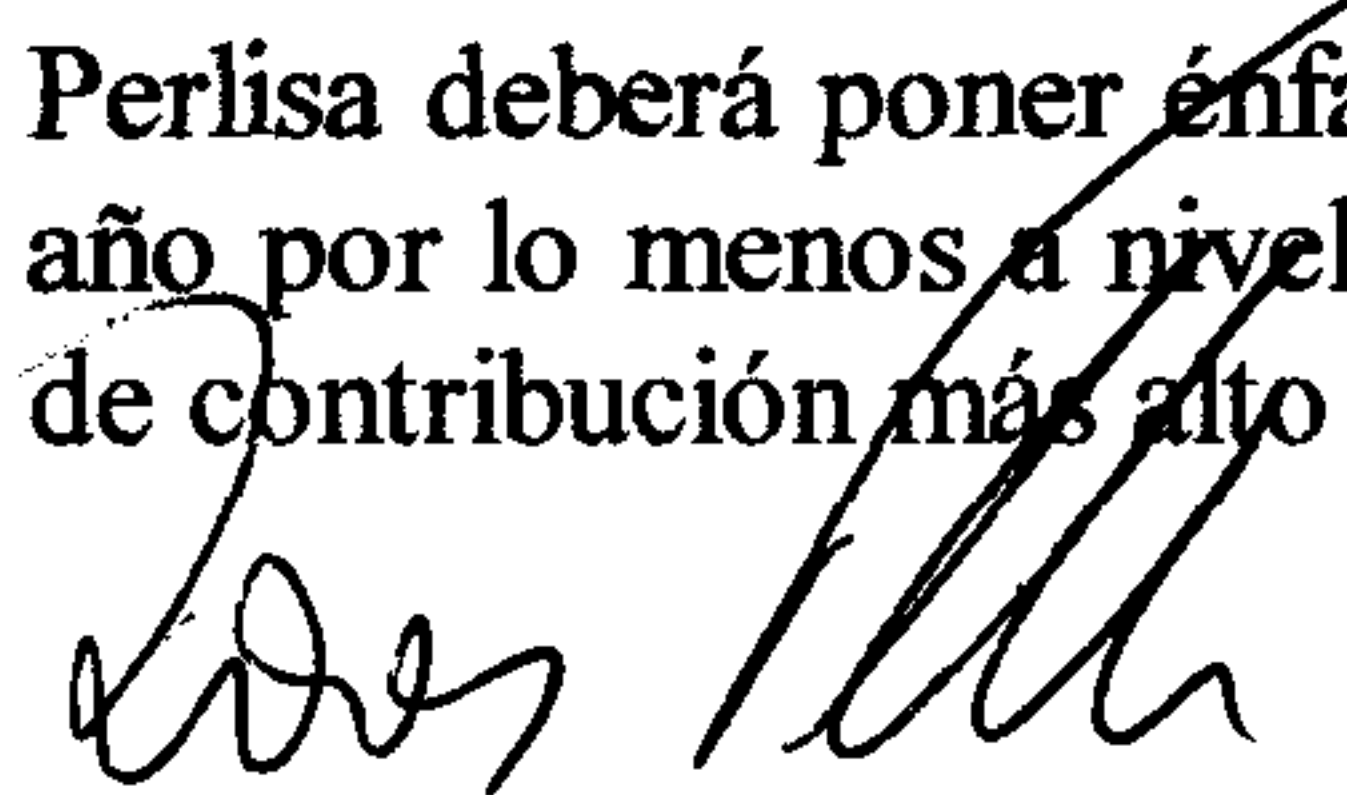
La línea de repuestos de todas las marcas se mantuvo en niveles adecuados.

Sin embargo de las ventas menores que en el 2003 la compañía logró mejorar en pequeña proporción su grado en la razón rápida y esto básicamente por haber disminuído los préstamos de corto plazo, así como una reducción en los inventarios frente al año anterior. La cartera por cobrar aumentó por los plazos concedidos para las nuevas ventas.

Al igual que el año pasado la compañía obtuvo pérdidas pero en menor grado, tanto en relación a las ventas como en relación al patrimonio.

Con la perspectiva real de comercializar maquinarias y equipos que no sean procedentes del área Europea, Perlisa podrá obtener un mejor resultado de su negocio en el año 2005.

Perlisa deberá poner énfasis en la rotación de su inventario actual, para incrementar sus ventas para ese año por lo menos a niveles de dos millones y medio de dólares que le permita obtener un margen bruto de contribución más alto y un resultado positivo con utilidades en el nuevo ejercicio.


Ab. Thomas Pellehn
Vice-Presidente Ejecutivo