

INFORME DEL GERENTE GENERAL

A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE

DISTRIBUIDORA DE CARROS S.A.

Durante el año de 1992, la compañía abrió nuevamente la línea de vehículos Lada, los mismos que se comenzaron a comercializar a partir del segundo trimestre de este año, siendo esta la razón por la que sus ventas se multiplicaron en 2.5 veces, en relación al monto generado en 1991, siendo así que los costos de compra no tuvieron la misma relación de crecimiento de las ventas, pues la línea lada a diferencia de la línea General Motors, tiene un margen más amplio, razón por la cual su utilidad bruta en 1992 de 16.40% fue notoriamente alta en relación a la de 1991 de 8.77%. Esta alza en los índices antes expuestos se debe lógicamente a que en 1991, se operó solamente con carros de fabricación nacional ensamblados en Quito a diferencia de 1992, cuyos vehículos son netamente importados.

Cabe indicar que el capital de trabajo de la Compañía obtuvo incluso una pequeña mejoría, de 1.03 en 1991 a 1.08 en 1992, notándose un manejo adecuado de los recursos económicos, con una rotación bastante alta en los Inventarios de reventa.

Finalmente la gestión operativa financiera puede visualizarse en la medición de la utilidad sobre la inversión total de la compañía, esto es, sus activos tangibles, que en el año 1991 fue de 1.02%, mientras que en 1992 pasó a ser del 2.30% observándose un repunte en la maximización del patrimonio de la empresa.

Para 1993 la compañía tiene un plan de acción trazado, el que incluye una ampliación en el mercado de vehículos, nivel nacional y consecuentemente un aumento en las ventas, lo que nos servirá para seguir creciendo y cumplir satisfactoriamente nuestras metas y objetivos.



ATENTAMENTE

GERENTE GENERAL