

**INFORME DEL GERENTE GENERAL
A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
DE DISTRIBUIDORA DE CARROS S.A.**

Durante el año de 1993, la Empresa continuó con un mayor, ritmo de ventas y distribución en la línea Lada ampliándose inclusive sus puntos de ventas en otras provincias del país, razón por la cuál, sus ventas aumentaron con relación a 1992, en el 88,76% .

Lógicamente, este despliegue y crecimiento de nuestras líneas, se hizo posible bajo una fuerte publicidad y gastos de distribución a fin de ganar el mercado posible, siendo esta la razón del aumento de los gastos de ventas de 1993 respecto a 1992.

Una de las ventajas de la compañía, es haber operado en capitales generados por esta misma operación a través de los clientes, correspondientemente los gastos financieros fueron menos de la mitad que 1993, y esto constituyó un éxito para la empresa.

A pesar de mantenerse los márgenes de utilidad antes de obligaciones sociales, durante 1992 y 1993, en el 1,35% promedio aproximado, DICASA ha tenido un buen año, y esperamos que en 1994, las metas y objetivos trazados por la alta dirección se cumplan tanto en los aspectos económicos como sociales.

ATENTAMENTE,

GERENTE GENERAL

