



PDF Complete

Your complimentary use period has ended.
Thank you for using PDF Complete.

Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

Entidad: Sistema Argentino de Interconexión Argentina S.A. S.A., por medio del presente documento pongo en conocimiento de ustedes el informe de auditoría correspondiente al año 2016.

ANÁLISIS DEL ENTORNO

Esta empresa al tener como único sistema de ingresos los boletos de vapor, es muy susceptible a los cambios económicos, más aún sabiendo que nuestro mercado de clientes pertenece a una segmentación social media – media baja. A pesar de que nuestros indicadores no proveen la salud de las personas, son fáciles visto afectados por la falta de liquidez, pasando a una alta necesidad de financiamiento por parte externa (bancos).

Debido al alto costo de acceder al crédito bancario y por ende una alta tasa de interés documentada en los reportes.

ANÁLISIS DE LA EMPRESA

En el año 2016 los costos de los boletos a vapor disminuyeron en un 5.50% y los gastos totales disminuyeron en un 8.36%.

El otro aspecto crítico fue que existió un menor gasto variable como los costos de servicios en el cual se redujeron en un 16.41% frente al año anterior.

Una vez que cumplimos con todos los requerimientos de la Academia Laboral del Ministerio de Relaciones Laborales, hemos disminuido a cero los gastos legales.

Se viene trabajando con normalidad el crédito que mantenemos con Profuturo, hasta el mes de diciembre lo deuda pendiente es de 26,047,298 dólares. Tenemos un movimiento en los gastos de depreciación debido a que existe un error en el cálculo de impuesto a la renta, el mismo que no es recuperable por ley.

En el caso de las pérdidas privadas se dio un movimiento en \$1,090,540 y en los boletos de vapor se dio un movimiento de ganancias para brindar servicio de calidad y calidad para el cliente.

El Activo y el Pasivo de la empresa ha disminuido en un 2.73% y 20.35% respectivamente. La utilidad antes de impuestos disminuyó en 1.4.000, siendo básicamente a la caída de los servicios.

PROYECCIONES

En este año tenemos pensado generar ingresos en los clientes, especialmente a través de prestaciones que les permita tener beneficios por tener nuevos clientes más que utilizar nuestros servicios. De esta manera estamos haciendo que los clientes actuales se fíelen con nuestra empresa y también obtener nuevos clientes.

Se tiene pensado realizar paguinas, promociones para grupos de personas que vanjan a utilizar nuestros servicios, como así también, regalos, planes de retención.

Debido a los altos costos bancarios, se espera control en los costos, optimizando la calidad del servicio hacia los clientes.

Quiero agradecer a ustedes por haber sido parte de la confianza brindada hacia mi persona y a todo este equipo de trabajo por su trabajo dedicado a la empresa.

Con sentimientos de consideración y estima, quedo.

Atentamente,

Ing. Roberto Muñoz, MBA
CEMENTO GENERAL