



**INFORME
GERENCIAL**

EJERCICIO 2012

27 de Marzo del 2013

Loja - Ecuador

CONTENIDO

1. **RESUMEN EJECUTIVO**
2. **DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO**
MISIÓN
VISIÓN
¿QUÉ OFRECE?
¿QUIÉNES SE PUEDEN BENEFICIAR DEL SISTEMA?
PRODUCTOS
3. **ANÁLISIS FINANCIERO**
4. **PROYECCIÓN 2013**
5. **AGRADECIMIENTO**

1. RESUMEN EJECUTIVO

El 07 de Junio del 2012, Paneles Solares SOLGAS S.A. inicia sus actividades encaminadas al desarrollo de tecnologías y sistemas de energías alternativas, beneficiando económica y ambientalmente a sus usuarios.

El objetivo principal de SOLGAS es contribuir a la reducción de consumo de energías convencionales, estableciendo un equilibrio comercial y medioambiental con la finalidad de brindar al cliente un servicio con equipos de calidad y garantía.

La Gerencia General, con planificación estratégica, estableció una alianza con la empresa alemana ALBRO, definió productos y servicios a ofrecer, analizó proveedores y clientes potenciales, y, estableció el plan de marketing estratégico; además, seleccionó el equipo de trabajo que forma parte de SOLGAS, este equipo, se encarga de definir las características de los paneles solares acorde al medio donde se desea instalar, como resultado se tiene planificada la primera importación de paneles solares hasta el primer semestre del 2013. Consecuencia de estas actividades, se presentan en el siguiente informe los resultados logrados en este periodo, encaminados siempre a la eficiencia y eficacia.

2. DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO

MISIÓN

- Ofrecer soluciones integrales para el calentamiento de agua por medio de sistemas híbridos Solar-Gas altamente amigable con el ambiente y que permitan una reducción significativa en costos energéticos

VISIÓN

- Vamos a contribuir a la reducción de la huella de impacto ambiental de nuestros clientes a través del liderazgo en la oferta de soluciones híbridas Solar-Gas, como alternativa sustentable a las fuentes de energía convencionales, aportando a que el Ecuador sea referente en el uso de energías renovables en la región.

¿QUÉ OFRECE?

SOLGAS ofrece una gama de soluciones de alta calidad para la producción de agua caliente sanitaria (ACS) usando la combinación de Sistemas Solares Térmicos (SST) y equipos a gas.

Nuestros sistemas híbridos Solar-Gas aprovechan el recurso solar y lo combinan con la fiabilidad de los sistemas a gas, garantizando el suministro de agua caliente de manera constante, confortable y reduciendo los costos de su factura de energía eléctrica o gas.

¿QUIÉNES SE PUEDEN BENEFICIAR DEL SISTEMA?

Nuestros sistemas SOLGAS suministran agua caliente para:

- Hoteles, hosterías, moteles,
- Restaurantes, cafeterías,
- Clínicas, hospitales,
- Centros deportivos y recreacionales,
- Industrias que requieran de agua caliente para su proceso productivo.

Residencias unifamiliares y multifamiliares con interés en reducir sus costos energéticos y cuidar el ambiente también pueden integrar nuestras soluciones a sus requerimientos.

PRODUCTOS

Ofrecemos soluciones específicas acorde a requerimientos, brindando un servicio completo e integral donde:

- Evaluamos sus necesidades de calentamiento de agua.
- Diseñamos su sistema de ACS de acuerdo a sus requerimientos.
- Instalamos y entregamos su sistema SOLGAS probado y puesto en marcha.
- Controlamos la eficiencia del sistema durante el primer año.

Otorgamos garantías técnicas y certificados de calidad de todos nuestros equipos de Sistema Solares Térmicos Termosifón

En cuanto a los equipos tenemos el sistema sencillo de circulación natural, de fácil instalación en techos planos o tejados, ideal para viviendas unifamiliares de baja demanda de agua caliente.

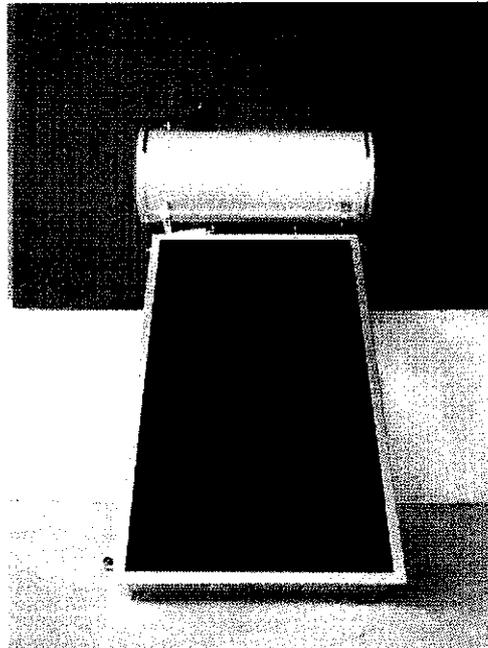
Equipos 150 lts/día: ideal para viviendas de hasta 4 personas.

1 colector Solar de alto rendimiento 2m²

1 tanque de acumulación horizontal con intercambiador doble camisa, con o sin elemento calefactor adicional, de 150 lts.

1 kit de conexión

1 kit de montaje sobre techo plano o tejado



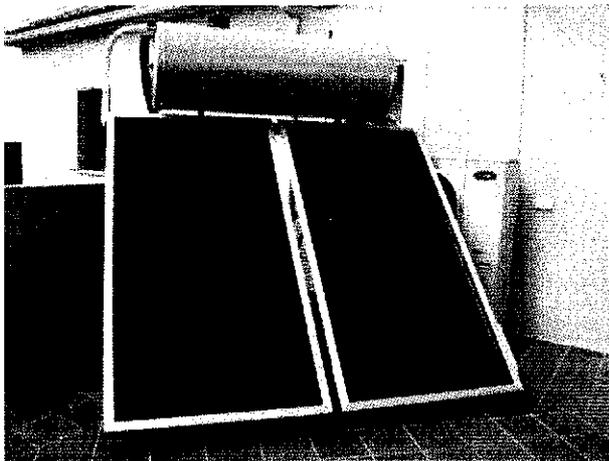
Equipos 300 lts/día: ideal para viviendas de hasta 7 personas

2 colectores solares de alto rendimiento, 4m² de superficie de captación

1 tanque de acumulación horizontal con intercambiador doble camisa, con o sin elemento calefactor adicional, de 300 lts

1 kit de conexión de tuberías.

1 kit de montaje sobre techo plano o tejado



Sistemas Solares Térmicos Forzados.

Cuando se requiere de mayor potencia o el consumo es elevado, SOLGAS dispone de equipos forzados de 1000 y 2000 lts de demanda diaria.

Equipos de 1000 lts/día

- 6 colectores de alto rendimiento.
- 1 kit de conexiones.
- 1 tanque inter-acumulador de 1000 lts de capacidad con intercambiador de calor doble serpentín, para apoyo con caldera a gas.
- 1 kit de montaje sobre techo plano o tejado.
- 1 Kit de bombeo, control y regulación

Equipos de 2000 lts/día

- 12 colectores de alto rendimiento.
- 1 kit de conexiones.
- 2 tanques inter-acumulador de 1000 lts de capacidad; con intercambiador de calor doble serpentín, para apoyo con caldera a gas.
- 1 kit de montaje sobre techo plano o tejado.
- 1 Kit de bombeo, control y regulación

Sistemas Solares Térmicos A Medida.

Diseñamos sistemas de acuerdo las necesidades del cliente, para demandas superiores a 2000 lts diarios.

3. ANÁLISIS FINANCIERO

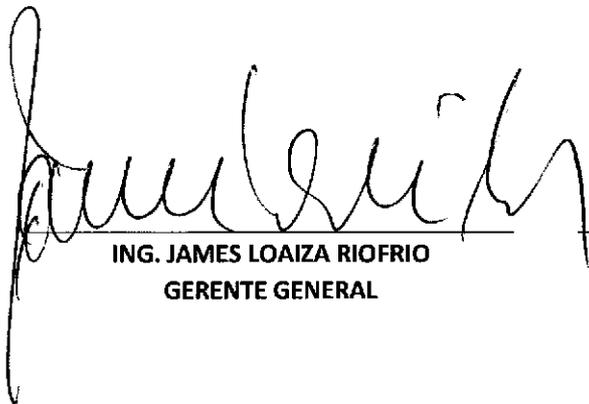
A continuación los Estados Financieros del ejercicio económico 2012

- Balance General al 31 de diciembre 2012
- Estado de Resultados al 31 de diciembre 2012
- Índices Financieros

PANELES SOLARES SOLGAS

**BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2012**

ACTIVO		PASIVOS	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
CAJA Y BANCOS	<u>5,000.00</u>	SUELDOS Y SALARIOS	2,719.50
		BENEFICIOS SOCIALES	<u>1,044.33</u>
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	<u>5,000.00</u>	TOTAL PASIVO CORRIENTE	<u>3,763.83</u>
		PATRIMONIO	
		CAPITAL SOCIAL	5,000.00
		RESULTADO DEL PERIODO	<u>-3,763.83</u>
		TOTAL PATRIMONIO	<u>1,236.17</u>
TOTAL ACTIVO	<u><u>5,000.00</u></u>	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	<u><u>5,000.00</u></u>



ING. JAMES LOIZA RIOFRIO
GERENTE GENERAL

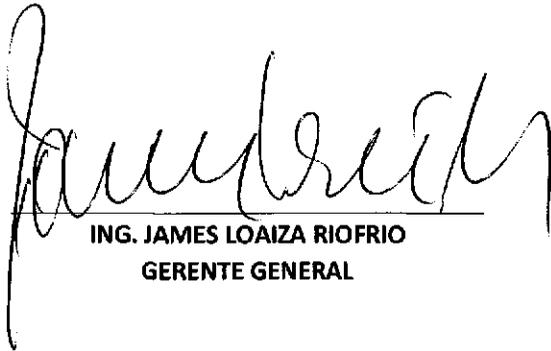


ING. JAIRO CARRION BRAVO
CONTADOR

PANELES SOLARES SOLGAS

**ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2012**

INGRESOS		EGRESOS	
INGRESOS POR VENTAS	<u>0.00</u>	COSTO DE VENTAS	<u>0.00</u>
		UTILIDAD BRUTA	<u>0.00</u>
		GASTOS DE ADMINISTRACION	<u>-3,763.83</u>
TOTAL INGRESOS	<u><u>0.00</u></u>	PERDIDA DEL EJERCICIO	<u><u>-3763.83</u></u>



**ING. JAMES LOAIZA RIOFRIO
GERENTE GENERAL**



**JAIRO CARRION BRAVO
CONTADOR**

En el Estado de Pérdidas y Ganancias se refleja una pérdida en el ejercicio económico 2012, esto se debe al inicio de actividades de SOLGAS, en donde, se arrancó por la contratación del equipo de trabajo, generándose el gasto administrativo de sueldos y salario, el mismo que será cubierto con el capital aportado por parte de los accionistas y recuperable con los ingresos operacionales en el 2013.

Hacer análisis de indicadores financieros, para este periodo, es poco relevante, puesto que aún no se generan ingresos y endeudamiento, lo que hace improductivo el cálculos de estos indicadores.

Las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), No tienen mayor efecto para el año 2012, pues la empresa inicia actividades bajo NIIF, omitiendo el periodo de transición.

4. PROYECCIÓN 2013

Para el periodo 2013, dentro del plan de negocio, se encuentra la importación de los paneles solares, con esto, el inicio de las actividades operativas de la empresa, empezando por la aplicación del plan de marketing, que en resumen consiste en la búsqueda de clientes, oferta de los productos, venta e instalación de los equipos de energía para calentar agua y el seguimiento por garantía técnica, esperando la aceptación y demanda presupuestada, dentro de la ciudad de Loja, la provincia y a todo el sur del país, para que al final del 2013, lograr la expansión dentro de las ciudades de Quito y Guayaquil.

5. AGRADECIMIENTO

Finalmente, hago expreso mi agradecimiento a los Accionistas, que depositan su confianza en mi persona sin temores; y a su vez, pongo a disposición todo mi trabajo y esfuerzo para el cumplimiento de los objetivos planteados para esta empresa, y posicionarla en el mercado.

Gracias.



Ing. James Loaiza Riofrio
GERENTE GENERAL