

6 de Enero del 2014

El año 2013 presentó desafíos, dificultades, pero sobretodo generó nuevas y buenas oportunidades para Greepo Energy tanto en el ámbito comercial, como en el de negocios para obtener mejores condiciones por parte de nuestro partner principal KUKA Roboter GmbH; así como lograr nuevas alianzas comerciales con compañías relacionadas a brindar soluciones dentro del área robótica.

En el ámbito local, El año 2013 para el Ecuador significó la continuidad de una política económica y comercial restrictiva, pues regulaciones en cuanto a comercio exterior, normativa de impuestos agresiva y condiciones de política económica hacia productos provenientes del extranjero en determinados sectores, han logrado que la perspectiva internacional hacia el Ecuador, no sea la mejor en los últimos años. Sin embargo, para Greepo Energy S.A. esto representa no un obstáculo sino un reto y nos pone atentos hacia oportunidades que dentro de este panorama puedan presentarse.

Gracias al trabajo realizado previamente por Elimed Cia. Ltda., su esfuerzo por abrir un mercado nuevo en el país y luego de que se otorgara a Greepo Energy S.A. la representación de los robots KUKA de Alemania, Greepo Energy S.A. desde mediados de año emprendió la difícil tarea de no solamente ser representante de una marca, sino brindar soluciones robotizadas integrales, para lo cual, se busco expandir su cartera de soluciones y además buscar nuevas alianzas.

Después de la visita por parte de Erich Lohrmann, Director Regional de KUKA para Latinoamérica y luego de que él precisamente pueda observar el modelo de negocio que Greepo Energy S.A. busca. Se obtuvo, el contar con la lista de precios oficial para la región como partner formal. A su vez, se abrieron puertas con el resto de integradores y partners en el mundo para el soporte necesario en caso de requerirlo.

De igual forma como complemento a los equipos y soluciones que KUKA ofrece, se buscó lograr alianzas comerciales con empresas del ramo. Tal es así que en el mes de noviembre luego de mantener varios diálogos y acercamientos, se obtuvo la representación oficial para el Ecuador de la marca Joulin de Francia; la misma que se especializa en la última tecnología en sistemas de manipulación y sujeción con patente propia y que además cuenta con más de 50 años de experiencia en el ámbito industrial y hoy en día sus productos y tecnología son los mejores y más nuevos sistemas en el mundo dentro de su categoría.

Es importante mencionar que gracias a DA&C Cia. Ltda. y su gerente Danilo Alvarado uno de nuestros socios, el acercamiento y por sobretodo el entendimiento de la industria ecuatoriana para las soluciones que Greepo Energy S.A. busca ofrecer, han sido de suma importancia, pues es el



soporte técnico y experiencia que dicha compañía pone a nuestra disposición, hacen de la misma nuestro mejor partner.

En el aspecto jurídico, tributario, social y demás obligaciones públicas que Greepo Energy S.A. está obligado. El año 2013, se ha manejado con total normalidad y apegado estrictamente a lo que dichas obligaciones así lo exigen y demandan, tanto con los organismos respectivos de control gubernamental y también con los empleados de la compañía.

En el ámbito financiero, los resultados del año 2013 registran una pérdida de US\$ 12.020,89 la que se explica principalmente debido a que, al tratarse de un año en el que nuestro único cliente, ha demostrado falta de compromiso y seriedad en el único proyecto robotizado llevado a cabo hasta ahora por nuestra compañía. Esto, ha ocasionado que los gastos de operación e inversión en el negocio sean mayores que los ingresos generados, como se puede apreciar en la documentación financiera de Greepo Energy S.A. Dicho esto, el año 2013, no genera ganancias, ni tampoco utilidades para la compañía. Sin embargo, logramos terminar el año con un último trimestre con mucho mejor desempeño que igual periodo del 2011, y con mejores proyecciones para nuestra compañía en el corto y mediano plazo.

En consecuencia con lo expuesto, el 2013 para nuestra compañía, marcó el inicio de un negocio no muy dinámico actualmente, pero que debido a las circunstancias económicas e industriales del país, nos presentan un panorama potencialmente positivo para este 2014, en el que proyectos en carpeta así como la consolidación de nuestro primer proyecto robotizado y la planificación del negocio nos acerca hacia nuestro objetivo principal "Brindar soluciones robotizadas integrales".

Por todo lo anterior, estoy convencido que Greepo Energy S.A. tiene claras ventajas competitivas y que nos encontramos en un momento clave, para abastecer y dar soluciones ante la creciente demanda industrial de nuestro país en sus diferentes procesos, reiterando con esto la invitación a nuestros accionistas a que nos acompañen en un 2014 que seguramente será el despegue de las soluciones robotizadas en el Ecuador.

Atentamente,

Oscar Roberto Cabrera Rodríguez
Gerente General
Greepo Energy S.A.

