

Quito 26 de Febrero del 2015

## RESUMEN DE 2014

El año 2014 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 en la participación por primera vez en una feria comercial, con stand y desarrollo propio.

En el ámbito local. El año 2014 para el Ecuador significó la continuidad de una política económica y comercial restrictiva y cada vez más agresiva en contra de la empresa privada. Regulaciones en cuanto a comercio exterior, normativa de impuestos y condiciones de política económica hacia productos provenientes del extranjero han creado inseguridad en el área industrial y eso se ha notado en nuestras visitas a clientes. De todas formas Greepo Energy S.A. debe prepararse para afrontar lo que el mercado y la realidad ecuatoriana demande.

Gracias al trabajo realizado durante el año se pudo llegar a nuevos clientes con potenciales proyectos, sin embargo la adopción de la robótica en el Ecuador sigue siendo lenta. Desde mediados de año emprendió la difícil tarea de cerrar un proyecto con GM-OBB del Ecuador el mismo que a finales de año pudo concretarse, logrando con esto el segundo proyecto a nivel industrial de KUKA en el Ecuador, el mismo que nos genera gran expectativa debido a la innovación que conlleva.

Adicionalmente se logró cerrar en el último trimestre del año ventas con la Escuela Politécnica del Chimborazo y la Universidad Técnica de Ambato para la provisión de equipo robótico para sus laboratorios, lo mismo que aumentará el nivel de cobertura educativa que KUKA ya posee en el país y por ende el potencial de uso de equipos robóticos KUKA que esto genera a mediano y largo plazo.

El año 2014 en términos generales fue un año bastante dinámico en cuanto a la búsqueda de nuevos potenciales clientes, sin embargo no se ha dado el salto de la propuesta a la ejecución de proyectos, pues creo que todavía la resistencia propia al cambio así como a lo nuevo provoca cierta duda en el industrial ecuatoriano, pues también los costos de inversión para un proyecto robótico son elevados en contexto con las circunstancias de ciertas industrias.

En el aspecto jurídico, tributario, social y demás. Greepo Energy S.A. no ha presentado novedades en el año 2014





# Greepo Energy

En el ámbito financiero, los resultados del año 2014 registran por primera vez ganancia lo que se explica principalmente debido a un último trimestre del año donde se concretaron proyectos importantes. Dicho esto, el año 2014, genera ganancias, y también utilidades para la compañía. De esta manera terminamos el año con mucho mejor desempeño que el período anterior, y con mejores proyecciones para nuestra compañía en el corto plazo.

En consecuencia con lo expuesto, el 2014 para nuestra compañía, se puede decir que paulatinamente el negocio va tomando fuerza y posicionamiento en el ámbito local, es así que se presenta un panorama potencialmente positivo para este 2015.

Es necesario también citar que hoy en día ya no somos los únicos jugadores en la mesa de la robótica en el Ecuador, pues desde mediados de año, compañías como YASKAWA Motoman y una similar de procedencia china, han empezado a ofrecer soluciones robóticas a la industria. Esto nos genera un reto y hace que permanezcamos atentos ante las oportunidades y desafíos que puedan venir.

Por todo lo anterior agradezco a todos quienes formamos Greepo Energy y los invito a que este año 2015 nos acompañen en búsqueda de la consolidación de esta compañía.

Atentamente.

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