

**INFORME ANUAL DE REPRESENTANTE LEGAL DE TOPOGRAFÍA DISEÑO Y CONSTRUCCIÓN 3D  
INGEMODEL S.A.**

**AL DIRECTORIO DE LA COMPAÑÍA**

**PERÍODO DE OCTUBRE 3 A DICIEMBRE 31 DE 2014**

**1.1 Cumplimiento de los Objetivos previstos para el ejercicio económico 2014**

Para el periodo 2014, se plantearon como objetivos la publicidad de la empresa y la búsqueda de clientes, que permita la consecución de contratos y el inicio de las actividades.

Hasta el 31 de diciembre de 2014, no ha sido posible firmar contratos, por lo que los movimientos contables se encuentran en cero al igual que el balance para el año 2014.

Para dar a conocer las actividades se implementó la página Web: [www.ingemodel.com](http://www.ingemodel.com) en la cual se detallan todos los servicios ofertados por INGEMODEL S.A, otro medio de publicación es através de las redes sociales y por llamadas telefónicas a potenciales clientes y aún cuando no se han obtenido resultados, se espera que para el próximo año se pueda dar inicio a la actividad productiva de la Compañía.

Cumplimiento de las disposiciones de la Junta General.

Se ha dado estricto cumplimiento a las disposiciones emanadas por la Junta General de Accionistas en el año 2014, se espera el siguiente año empezar la facturación de la Compañía.

**1.2 Información sobre hechos extraordinarios producidos durante el ejercicio, en el ámbito administrativo, laboral y legal.**

No se han presentado hechos extraordinarios que se deban informar.

**1.4 Situación financiera de la Compañía al cierre del ejercicio y de los resultados anuales comparados con los del ejercicio económico precedente.**

Al no tener movimiento contable, no es posible hablar de un estado de situación, estado de resultados y balance de la empresa.

**1.5 Recomendaciones a la Junta General de Accionistas, respecto a las políticas y estrategias para el siguiente ejercicio económico.**

Para el siguiente ejercicio económico se recomienda realizar las inversiones necesarias, para contar con un stock de equipos que permitan ofrecer a los clientes, efectividad en los plazos y costos de los servicios ofertados. Adicionalmente, se deberá iniciar una campaña de marketing para promocionar los productos.

Otro tema importante es el mantener siempre actualizada la página web de la Compañía, con el catálogo de productos y servicios y estar siempre en busca de potenciales clientes y negocios.

Como siempre se recomienda incrementar la cartera de clientes y expandirse a otras provincias, buscando alianzas estratégicas con otras personas y con otras empresas.

También se recomienda tomar en cuenta las nuevas reformas laborales y tributarias que se vayan implementando por parte del Gobierno Ecuatoriano.

Atentamente,



---

DIP. VÍCTOR EIRÉN GUERRERO JIMÉNEZ  
REPRESENTANTE LEGAL DE INGEMODEL S.A  
17 de marzo de 2015