

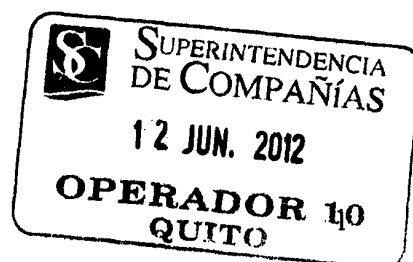
INFORME ANUAL DE ACTIVIDADES DE LA GERENCIA GENERAL

EJERCICIO ECONOMICO

2.011

Marzo - 2012

**DIVISION: SERVICIOS
EMPRESA: INMOSOLUCION S.A.**

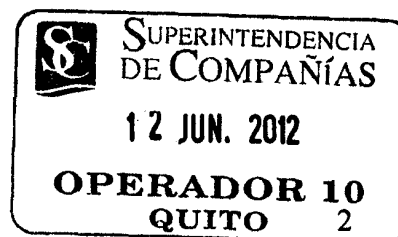


CONTENIDO

- I. INTRODUCCIÓN.
- II. DATOS RELEVANTES SOBRE LA EJECUCION DEL PLAN OPERATIVO 2011.
- III. CUMPLIMIENTO DE LAS PRINCIPALES RESOLUCIONES ADOPTADAS DURANTE EL AÑO 2.011, POR LOS ÓRGANOS DE GOBIERNO Y ADMINISTRACIÓN DE LA COMPAÑÍA (JUNTA GENERAL Y DIRECTORIO).
- IV. REVELACIÓN DE HECHOS EXTRAORDINARIOS QUE SE SUCEDIERON EN EL AÑO 2.011, EN ESPECIAL EN ASPECTOS OPERATIVOS, ADMINISTRATIVOS Y LABORALES.
- V. RESUMEN DE LOS PRINCIPALES APORTES Y APOYOS EN ASESORÍA, ASISTENCIA TÉCNICA Y SOPORTE ECONÓMICO – FINANCIERO, RECIBIDOS POR LA COMPAÑÍA DE PARTE DE LA CORPORACIÓN DURANTE EL AÑO 2.011.
- VI. CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES VIGENTES EN MATERIA DE PROPIEDAD INTELECTUAL Y DERECHOS DE AUTOR (LICENCIAS DE SOFTWARE; REGISTROS O LICENCIAS DE MARCAS O NOMBRES COMERCIALES O FRANQUICIAS).
- VII. EXPOSICIÓN DE LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2.011, Y DE SUS RESULTADOS, COMPARADOS CON LOS DEL AÑO 2010.
- VIII. DISTRIBUCIÓN DE UTILIDADES DEL EJERCICIO ECONÓMICO 2.011 (PLAN DE PAGOS).
- IX. RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL SOBRE POLÍTICAS Y DECISIONES NECESARIAS PARA EL MEJOR DESARROLLO DE LA GESTIÓN, EN EL AÑO 2012.

INFORME ANUAL DE ACTIVIDADES DE LA GERENCIA GENERAL **EJERCICIO ECONÓMICO 2.011**

I. INTRODUCCION.-



LA CUADRA COMPAÑÍA INMOBILIARIA Y COMERCIALIZADORA S.A. INMOSOLUCIÓN, fue constituida con Escritura Pública No. 11609 el 13 de Enero de 1999, en la Notaría 16 del Cantón Quito e inscrita en el Registro mercantil el 30 de Julio de 1999 en el Tomo No. 130.

En enero de 2011 mediante un convenio de administración realizado entre el ISSFA y el Holdingdine S.A. se incluye a Inmosolución como un empresa subsidiaria de la Corporación, en Julio de 2011 pasa legalmente a formar parte del Grupo, a partir de ese momento la empresa ha venido alineándose a la estructura de la Corporación, en concordancia con el objetivo social principal, que es la construcción, promoción, compra - venta de bienes muebles e inmuebles; la administración y comercialización de proyectos inmobiliarios; realización de estudios, diseños, planificación, construcción, fiscalización de obras civiles, urbanizaciones, edificios, viviendas, caminos, servicios administrativos, técnicos y especializados, y en general toda clase de contratos civiles y mercantiles.

II. DATOS RELEVANTES SOBRE LA EJECUCION DEL PLAN OPERATIVO 2011.

1.- EDIFICIO DROM PLAZA ISSFA EN LA CIUDAD DE QUITO.

Constituye un edificio que incluye las más altas tecnologías de la época, su construcción fue concluida en Enero de 2011 con una entrega provisionalmente al ISSFA en marzo del mismo año. Esta obra emblemática constituye para Inmosolución la obtención de experiencia y posicionamiento en el campo constructivo, situación que ha permitido sobresalir a la empresa en los últimos tiempos.

2.- EDIFICIO DROM PLAZA TORRES DEPARTAMENTOS EN LA CIUDAD DE QUITO.

De acuerdo al Plan Operativo se concluyó la construcción de éste edificio, quedando únicamente el cumplimiento de algunas observaciones puntualizadas en la última inspección realizada por el Cuerpo de Bomberos, requerimiento que debe cumplirse para el cierre del proyecto con el Municipio.

3.- TORRES DE YANUNCAY EN LA CIUDAD DE CUENCA.

Se finalizó la construcción y al momento se encuentra en su etapa final de comercialización y entrega a los clientes; se ha iniciado el proceso de escrituración.

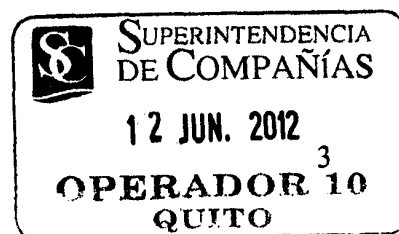
4.- PROYECTO ESTRELLA DEL MAR EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.

Durante el año 2011, INMOSOLUCION ha gestionado todos los tramites y documentos necesarios para la aprobación de la construcción de las viviendas, a pesar de que esta gestión es responsabilidad del constructor (Daldry). La aprobación Municipal se encuentra en su etapa final, la misma que se ha retrasado, en razón de que la Ordenanza Municipal tiene algunos puntos por definir, esto ha causado serios retrasos en la escrituración.

5.- PROYECTO PARAÍSO DEL SUR QUITUMBE - CONSTRUCCIONES.

De acuerdo a lo planificado en el año 2011 se concluyó con la construcción de casas, departamentos, locales comerciales y parqueaderos en las manzanas:

- a.- 4 - B Primera Etapa.
- b.- 9 - M Primera Etapa.



- c.- 11 - R Primera Etapa.
- d.- 14 - P Segunda Etapa.
- e.- 17 - J Segunda Etapa.
- f.- 18 - D Segunda Etapa.

Es importante comentar sobre las segundas etapas de construcción realizadas en años anteriores, indicando que estas se encuentran en trámite la aprobación del sistema contra incendios de conformidad a la nueva ley contra incendios puesta en vigencia en el año 2011 por exigencia del Cuerpo de Bomberos, las homologaciones que obligatoriamente hay que ejecutar, permitirá cerrar los proyectos con los permisos de habitabilidad en las diferentes manzanas.

6.- PROYECTO PARAÍSO DEL SUR QUITUMBE - PLANIFICACIÓN.

De acuerdo al plan operativo se ha concluido con la planificación de los siguientes proyectos:

a.- Manzana 18 - D (3ra Etapa)

- 32 Departamentos Simples.
- 8 Departamento Duplex.
- 12 Locales Comerciales.
- 12 Bodegas.
- 1 Sala Comunal.

b.- Manzana 13 - O (2da Etapa)

- 49 Departamentos.
- 21 Locales Comerciales.

c.- Manzana 16 - I (2da Etapa)

- 49 Departamentos.
- 23 Locales Comerciales.

d.- Manzana 5 - H (2da Etapa)

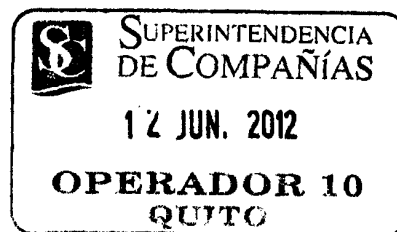
- 45 Departamentos.
- 16 Locales Comerciales.

e.- Manzana 10 - N (2da Etapa)

- 48 Departamentos.
- 5 Locales Comerciales.
- 5 Bodegas.

f.- Manzana 6 - G (Única Etapa)

- 105 Casas
- 32 Departamentos.
- 12 Locales Comerciales.
- 138 Parqueaderos.



Todos estos proyectos están con los instrumentos legales y técnicos, para iniciar la construcción como son:

Diseño Urbano.
Diseño Arquitectónico.
Diseño Estructural.
Diseño Sanitario.
Diseño Contra Incendios Homologado.
Diseño Eléctrico.
Informe Favorable Empresa de Desarrollo Urbano y Vivienda.
Actas de Registro de Planos.
Licencias de construcción de las respectivas etapas ya iniciadas.
Propiedades Horizontales, a excepción de la Manzana 6G cuya legalización requiere de la aceptación del Directorio para dar inicio a la construcción.

Con el propósito de cerrar Técnicamente las manzanas ya construidas, esto es el contar con los permisos de Habitabilidad y cumplimiento con los clientes que viven en el sector en viviendas de las etapas anteriores, es necesario continuar con la construcción urgente de áreas comunales, obras que se programaron construir en las etapas siguientes; la falta de continuidad de dichas áreas podría acarrear problemas posteriores que dañarían la imagen de la empresa, vulnerando así el prestigio ganado en todo el desarrollo del proyecto.

7.- OTROS PROYECTOS NO INCLUIDOS EN EL POA 2011.

Proyecto Portales de San Pedro - Construcción de bordillos y rasantes de vías.- Obra realizada en la ciudad de Cayambe en convenio con DINMOB, viabilizando así la fusión entre las dos compañías y cumpliendo con las políticas corporativas, fortaleciendo de esta manera la unión y hermandad entre compañías subsidiarias de la Corporación; se realizó el acta de entrega recepción de estas obras.

Cerramiento de los lotes Tejar Merinos y el Progreso.- En contrato celebrado con el ISSFA, se realizó en la ciudad de Guayaquil esta obra que al momento cuenta con actas de entrega recepción definitiva.

III. CUMPLIMIENTO DE LAS PRINCIPALES RESOLUCIONES ADOPTADAS DURANTE EL AÑO 2011 POR LOS ÓRGANOS DE GOBIERNO Y ADMINISTRACIÓN (JUNTA GENERAL Y DIRECTORIO).

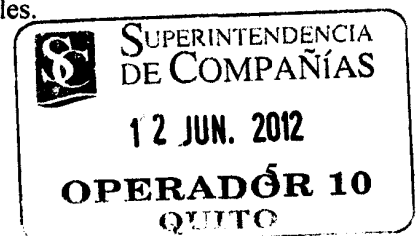
Se han dado cumplimiento a todas las Resoluciones y Disposiciones emitidas por la Junta General y por el Directorio en el año 2011. Es necesario resaltar aquellas más importantes con el propósito de hacer conocer las acciones realizadas.

1.- LIQUIDACIÓN DE VALORES A CANCELAR AL ISSFA, POR LA EJECUCIÓN DE LOS MANDATOS.

Para liquidar los valores que se encuentran pendientes con el ISSFA por rendimientos, intereses y cancelación de valores por terrenos, se conformó un equipo de trabajo, con miembros de INMOSOLUCIÓN, HOLDINGDINE, CAE, ISSFA, estudio realizado en base a los mandatos de los diferentes proyectos.

Como resultado del mencionado estudio se determinaron los valores a pagar al ISSFA, el mismo que fue plasmado en un Plan de Pagos a realizarse hasta el año 2013 de acuerdo a las recuperaciones por ventas realizadas de los inmuebles disponibles.

2.- POLÍTICAS CORPORATIVAS EN INMOSOLUCIÓN.



a.- Seguro Médico Corporativo:

Como beneficio que la empresa otorga a todos sus funcionarios, se encuentra el seguro médico; mismo que en el mes de Octubre de 2011, fue cambiado de empresa, porque la Corporación Holdingdine S.A. realizó un convenio a nivel de todas las empresas Subsidiarias con el objetivo de mejorar las condiciones y ampliar el plan médico. Por tal motivo Inmosolución S.A., terminó el contrato con la empresa Humana, y empezó a funcionar con la empresa CONFIAMED como el resto de empresas.

b.- Servicio de Alimentación:

La compañía el 15 de noviembre del 2011, contrató el servicio de alimentación para todo el personal con la empresa AEROSTAR S.A.

3.- FIRMA ADENDUM CONTRATO PROYECTO MOCOLÍ

El proyecto Sotavento (lote 5A), se encuentra terminado y recibido por INMOSOLUCIÓN con fecha 30 de noviembre de 2011.

El uno de Diciembre de 2012, se firmó el Adendum al contrato del lote 3 B1, con la Constructora Valero, para continuar con el desarrollo de la Urbanización BARLOVENTO, conformada por los lotes 3 B1 y 3 B2, por un valor de \$ 1.029.930.00.

La integración de los Lotes 3B1y 3B2, permitirá el inicio de las gestiones y trámites de documentos para la legalización del Proyecto y consecuentemente dar inicio a la venta y entrega de escrituras.

Este proyecto se encuentra a diciembre de 2011 en un 60% de ejecución, esto quiere decir que las obras de infraestructura se encuentran terminadas, quedando por instalar los acabados, esta obra finalizará en mayo de 2012.

4.- COMERCIALIZACIÓN DEL PROYECTO ISLA MOCOLÍ GUAYAQUIL

De acuerdo a las instrucciones del Directorio, las ventas de lotes se realizaron inicialmente al personal militar en servicio activo y pasivo. Se ha hecho conocer del proyecto a través de las órdenes generales de cada fuerza, mediante documentos informativos y publicitarios a las asociaciones de Generales y Almirantes, Coroneles y llamadas personales a clientes que se encontraban en bases de datos. Además se visitaron las Academias de Guerra, Instituto de Guerra. Unidades Militares de Guayaquil, Salinas, Manta, Riobamba etc.

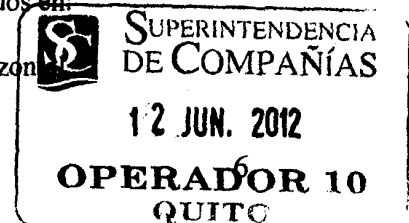
Los resultados obtenidos para la compra fue mínimo en este segmento de la población por lo que se ha determinado continuar con un nuevo plan de ventas abierto para civiles y militares, el mismo que se encuentra en vigencia.

A partir de esta experiencia, se ha elaborado un plan de Marketing y Ventas con un nuevo presupuesto que contiene la ejecución de un plan de medios, alianzas estratégicas con otras Inmobiliarias y corredores de bienes raíces.

5.- COMERCIALIZACIÓN DE PROYECTOS DE QUITO Y CUENCA.

La comercialización se cumplió en el 63.59%, toda la gestión se vio comprometida cuando existieron 89 resciliaciones, debido al incumplimiento en las fechas de entrega de las viviendas, esto se debió a problemas externos presentados y ocasionados en:

a. Municipio de Quito, demora en la Declaratoria de Propiedad Horizontal



- b. Registrador de la Propiedad, cambio de administración entregada al Municipio.
- c. La suspensión de bonos de vivienda por parte del MIDUVI en Junio de 2011 sin previa notificación, esto provocó que los clientes se retiren por no poder cancelar el \$5.000.00 USD que comprende este bono.
- d. Adicionalmente, las distintas instituciones financieras como parte de sus requerimientos solicitan trámites de avalúos y desarrollo de formas legales, que en mucho de los casos son tercerizados, lo que compromete demora en las diligencias y malestar por parte de los clientes.

Los clientes militares, constituyen un caso particular y específico, puesto que existe una gran demanda por parte del personal con los que hemos trabajado y que se encuentran en la base de datos; la mayoría no son sujeto de crédito por sus altos niveles de endeudamiento, lo que hace imposible cerrar una venta inmediata, más bien esta venta se dilata hasta que el cliente militar rebaje su endeudamiento para limpiar su confidencial.

Por lo mencionado se concluye que los proyectos ejecutados por la compañía son de alta aceptación, sin embargo las ventas avanzan a una velocidad menor a la proyectada debido a que los procesos exigidos por los proveedores externos y entidades gubernamentales demandan tiempos exageradamente largos sin poder la compañía ejercer alguna injerencia que favorezca estas demoras

IV. REVELACIÓN DE LOS HECHOS EXTRAORDINARIOS QUE SUCEDIERON EN EL AÑO 2.011, EN ESPECIAL, EN ASPECTOS OPERATIVOS, ADMINISTRATIVOS Y LABORALES.

1. PLANIFICACION:

Durante el año 2011 se ha llevado a cabo todo el proceso de planificación estratégica en la compañía, determinando su misión, visión, objetivos estratégicos, mapa estratégico el mismo que ha permitido actualizar los planes existentes y alinearnos con las políticas, objetivos, perspectivas de la Corporación.

La planificación estratégica de la compañía fue alineada al cuadro de mando integral mediante el uso de la herramienta Strategylink en donde cada área determinó sus KPI's en base a los objetivos estratégicos, de esta manera la Corporación pudo dar seguimiento al cumplimiento de los indicadores establecidos.

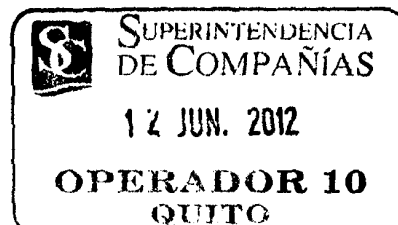
Para cumplir con los KPI's establecidos por la compañía se realizaron acuerdos de sincronización entre las diferentes áreas de la empresa.

2. ASPECTOS OPERATIVOS:

La empresa al constituirse como subsidiaria de HOLDINGDINE, ha incursionado en nuevas líneas de negocios, patrocinados por la Corporación, frutos que se verán realizados en años venideros como son:

COURTYARD MARRIOT

MARRIOTT INTERNACIONAL INC. e Inmobiliaria Amazonas como generadores del Proyecto tiene la intención de construir un hotel bajo la marca COURTYARD, guiados por las directrices de los grupos interesados, que en este caso son los socios EMPRONORTE OVERSSEAS INC, HOLDINGDINE S.A. y MARRIOTT INTERNACIONAL INC.

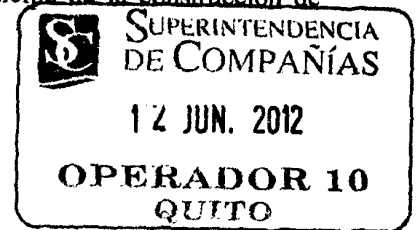


El objetivo de este proyecto es el aprovechar la obra existente en las Torres de Suites II, así como los estudios ya realizados y la sinergia operativa administrativa del Hotel J.W. MARRIOTT.

INMOSOLUCION, ha desarrollado el anteproyecto con su respectivo presupuesto, y lo ha concretado en varias reuniones con los interesados.

COMPLEJO ADN PLAN MASA

Parte del antiguo colegio Militar en la Pradera, hoy es parte del grupo HOLDINGDINE e INMOBILIARIA AMAZONAS, los propietarios convocaron a INMOSOLUCION a varias reuniones, para intercambiar opiniones sobre un gran desarrollo inmobiliario en el sector con la idea de que la empresa INMOSOLUCION participe de la construcción de varios proyectos.



ANDEC COMPLEJO INDUSTRIAL

Como parte de su integración al grupo HOLDINGDINE, la Empresa participó como oferente para la construcción del Centro de Acopio Andec. Suscribió del contrato de construcción Centro de Acopio Andec el 13 de diciembre 2011, por un monto de USD \$3.509,036.00.

Estos proyectos permitirán a INMOSOLUCIÓN, adquirir más experiencia en diferentes ámbitos, lo que facilitará cumplir con su amplio objeto social y generar mayores recursos para HOLDINGDINE.

3. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS Y ASPECTOS LABORALES

AUDITORÍA DE PERSONAL

En Septiembre de 2011 se inicia la Auditoría de Personal de la Compañía por parte de la empresa HUMAN CAPITAL MANAGER ANDEAN ECUADOR "DELOITTE" bajo la dirección de la Ing. Ruth Panchana, con la finalidad de determinar las novedades que suscitaron en el año 2010 y mediados del 2011, en el que se cubrieron los siguientes aspectos:

- a. Revisión de la estructura orgánica y cargabilidad de trabajo.
- b. Análisis del proceso de selección y reclutamiento de personal.
- c. Revisión del sistema de sueldos, incluye horas extras y pago de comisiones.
- d. Perfiles y competencias.
- e. Análisis del sistema de capacitación.
- f. Análisis de permisos, vacaciones, atrasos.

Al término del año 2011 no se conocerán los resultados de este proceso.

PLAN DE CAPACITACIÓN

El Plan de Capacitación del año 2011 de la compañía fue reprogramado debido a los requerimientos de capacitación en Planificación Estratégica, Cuadro de Mando Integral, Sincronizaciones, entre otros, con el objetivo de alinearnos a la Corporación en todos los niveles.

BENEFICIOS CORPORATIVOS

Una vez integrada la compañía a la Corporación se accedieron a los beneficios como el seguro médico y alimentación.

V. RESUMEN DE LOS PRINCIPALES APORTES Y APOYOS EN ASESORÍA, ASISTENCIA TÉCNICA Y SOPORTE ECONÓMICO – FINANCIERO, RECIBIDOS POR LA COMPAÑÍA DE PARTE DE LA CORPORACIÓN DURANTE EL AÑO 2.011.

Con el propósito de alinear a la compañía bajo las políticas y directrices de Holdingdine, se han efectuado acciones dentro de las siguientes áreas:

1. EN ASISTENCIA FINANCIERA:

- a. En la elaboración y control del flujo de efectivo proyectado.
- b. Asistencia en la elaboración del presupuesto del año 2012.
- c. Asistencia en la elaboración de Forecast 2011.
- d. Apoyo en la capacitación de las NIIF'S.

2. EN ASISTENCIA OPERATIVA:

- a. Asesoría en la identificación de nuevos y rentables proyectos inmobiliarios que permitan justificar la estructura organizacional de la empresa.
- b. Coordinación con la Gerencia para la elaboración, propuesta y ajuste a los planes de acción, el POA y presupuesto 2.012.

3. ASISTENCIA EN TECNOLOGÍA DE LA INFORMACIÓN:

- a. Administración técnica del sistema VENTURE y Servidor aplicativo.
- b. Asesoramiento y apoyo para la implementación de una solución tecnológica para la compañía
- c. Asesoría técnica en aplicativos Strategylink
- d. Configuración física y lógica e implementación de seguridades y de red inalámbrica en las oficinas administrativas.
- e. Actualizar, esquematizar y optimizar el funcionamiento de la red LAN.
- f. Asesoría en Redes, Hardware y servidores a implementar en la empresa.

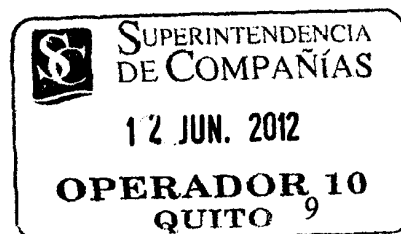
4. ASISTENCIA EN TALENTO HUMANO:

- a. Asesoría en el desarrollo de la nueva estructura orgánica de la compañía
- b. Capacitación para el alineamiento corporativo en cuanto a Planificación Estratégica, Cuadro de Mando integral, sincronizaciones entre otros.
- c. Seguimiento en el cumplimiento de los planes de acción de Talento Humano
- d. Apoyo y asesoría en el área legal respecto de temas laborales como son revisión de contratos, regulaciones de Seguridad Social y con Ministerio de Relaciones Laborales.

5. ASISTENCIA EN MARKETING:

- a. Desarrollo de campaña de publicidad y comunicación para el proyecto Barlovento – Sotavento (Isla Mocolí)
- b. Coordinación, ejecución y asesoría para eventos Corporativos

6. ASISTENCIA EN GESTIÓN DE LA ESTRATEGIA:



- a. Definición, desarrollo, ejecución y evaluación del Proyecto del Premio nacional de Calidad.
- b. Definición de mapa de procesos y estructura organizacional.
- c. Ajuste a la planificación Estratégica.
- d. Validación de la estrategia, indicadores y metas en función del Plan Operativo aprobado y de su contribución con el mejoramiento continuo.
- e. Capacitación y apoyo en el manejo en la herramienta Strategylink.

7. ASISTENCIA JURÍDICA:

- a. Participación y asesoría en la parte contractual con proveedores de la compañía
- b. Apoyo con asesoramiento en la negociación con Construecuador para la recuperación de valores adeudados a la compañía producto del convenio de proyecto Huancavilca de la ciudad de Guayaquil
- c. Revisión y contratación de servicios de auditoría externa del año 2011.

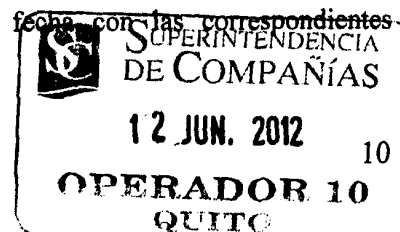
VI. CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES VIGENTES EN MATERIA DE PROPIEDAD INTELECTUAL Y DERECHOS DE AUTOR (LICENCIAS DE SOFTWARE; REGISTRO O LICENCIAS DE MARCAS O NOMBRES COMERCIALES O FRANQUICIAS).

- 1.- El sistema operativo utilizado para la ejecución de los procesos básicos informáticos utilizados en la empresa tiene:
 - a. 2 licencias Microsoft Windows Server 2008R2 32 bits.
 - b. 5 licencias Microsoft Windows Server CAL 2008.
 - c. 20 licencias Microsoft Windows 7 Std de 32 bits.
 - d. 20 licencias Microsoft Office 2010 Std.
- 2.- Para prevenir, detectar y eliminar virus informáticos se han comprado 35 licencias de Kaspersky Anti - Virus 2011 V 11.0, el software es propiedad de Inmosolución y se encuentra instalado en todos los equipos de la empresa.
- 3.- La empresa es propietaria de una licencia Autocad Architecture 2010, para dibujo en 2 y 3 dimensiones y 2 licencias de AUTOCAD LT 2010.
- 4.- El sistema integrado de contabilidad utilizado en la empresa es el VENTURE, software que es de propiedad de la compañía, está instalado en el área financiera con acceso a múltiples usuarios.

VII. EXPOSICIÓN DE LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2011, Y DE SUS RESULTADOS, COMPARADOS CON LOS DEL AÑO 2010.

Los estados financieros de INMOSOLUCION S.A. comprenden los estados de situación financiera al 31 de diciembre del 2010 (fecha de transición) y 31 de diciembre del 2011, y el Estado de Resultados cortado al 31 de diciembre de 2011. Estos estados financieros han sido preparados de acuerdo con Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).

A continuación se presentan los saldos cortados a esa fecha con las correspondientes variaciones:



1.- ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

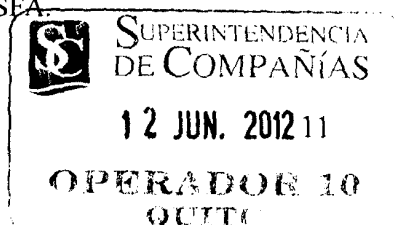
	2011	%	2010	%	Variación %
ACTIVOS					
Efectivo Y Equivalentes Al Efectivo	844.965,89	3%	1.253.500,06	4%	-33%
Deudores Comerciales Y Otras Cuentas Por Cobrar	13.313.858,34	42%	13.738.724,81	42%	-3%
Inventario	16.631.225,25	52%	16.458.184,92	51%	1%
Otros Activos	18.741,77	0%	238.640,68	1%	-92%
Activos Por Impuestos	903.994,16	3%	454.177,49	1%	99%
Total Activo Corriente	31.712.785,41	99%	32.143.227,96	99%	-1%
Propiedades, Planta Y Equipo	233.526,19	1%	284.572,84	1%	-18%
Activos Por Impuestos Diferidos	73.782,71	0%	13.422,71	0%	450%
Otros Activos no Corrientes	-	0%	2.527,42	0%	-100%
Total Activo No Corriente	307.308,90	1%	300.522,97	1%	2%
TOTAL DE ACTIVOS	32.020.094,31	100%	32.443.750,93	100%	-1%
PASIVOS					
Cuentas por pagar Comerciales Y Otras	11.150.790,74	35%	7.815.294,37	24%	43%
Préstamos	500.000,00	2%	22.462,07	0%	2126%
Otros Pasivos Corrientes	259.836,31	1%	257.917,20	1%	1%
Provisiones	80.039,59	0%	321.578,44	1%	-75%
Pasivos Por Impuestos Corrientes	1.036.733,63	3%	495.442,57	2%	109%
Total Pasivo Corriente	13.027.400,27	41%	8.912.694,65	27%	46%
Provisiones	57.869,00	0%	30.863,00	0%	88%
Otros Pasivos Largo Plazo	15.302.915,73	48%	16.827.915,73	52%	-9%
Ingresos Diferidos	1.174.240,54	4%	3.323.025,64	10%	-65%
Total Pasivo No Corriente	16.535.025,27	52%	20.181.804,37	62%	-18%
Total De Pasivos	29.562.425,54	92%	29.094.499,02	90%	2%
PATRIMONIO					
Capital	1.800.000,00	6%	1.800.000,00	6%	0%
Reservas	525.346,09	2%	370.446,71	1%	42%
Result. Acum. Prov. Adopcion 1ra. Vez Niif	(108.239,01)	0%	-	0%	0%
Resultado Del Ejercicio	240.561,69	1%	1.178.805,20	4%	-80%
Total De Patrimonio	2.457.668,77	8%	3.349.251,91	10%	-27%

La estructura financiera actual de la empresa esta constituida por el 99% de activo corriente como activo productivo y el 1% activo no corriente, igual situación se presentó el 2010.

Los deudores comerciales y otros Cuentas por Cobrar corresponden al 42%. la cual está distribuida de acuerdo a las estrategias de comercialización establecidas por la compañía, correspondiendo un gran porcentaje al segmento militar; para determinar la cartera vigente y/o vencida, la compañía clasifica su cartera por edades, los plazos concedidos a los clientes están en función a los convenios realizados con el sistema financiero los que van hasta los 180 días plazo, por lo que la edad de la cartera se ve afectada por la demora en los desembolsos.

Los inventarios corresponden al 52%, estos corresponden a los egresos necesarios para llevar a cabo el proceso constructivo, es decir que se acumulan costos directos e indirectos hasta su producción final, momento en el que se clasifican como Inventarios Terminados y se los mantiene hasta su venta.

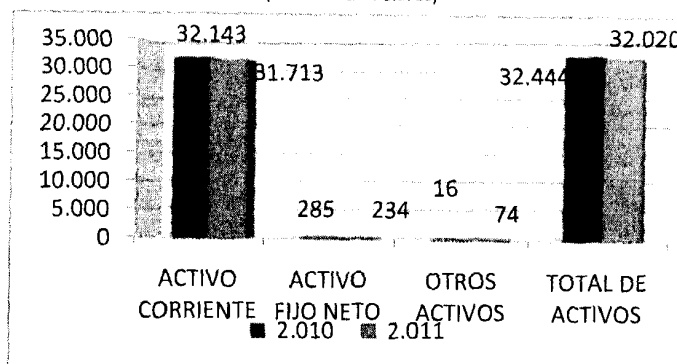
Los pasivos representan el 92% del total de activos, que comparados con el año 2010 se incrementaron en un 2% por la provisión de intereses a pagar al ISSEA.



El Patrimonio fue afectado en un 27% en relación al año anterior por la implementación de las NIIF, determinando la relación Patrimonio sobre el Activo en 10% y 8% en los años 2010 y 2011 respectivamente.

COMPARATIVO DE SITUACION FINANCIERA ACTIVOS TOTALES

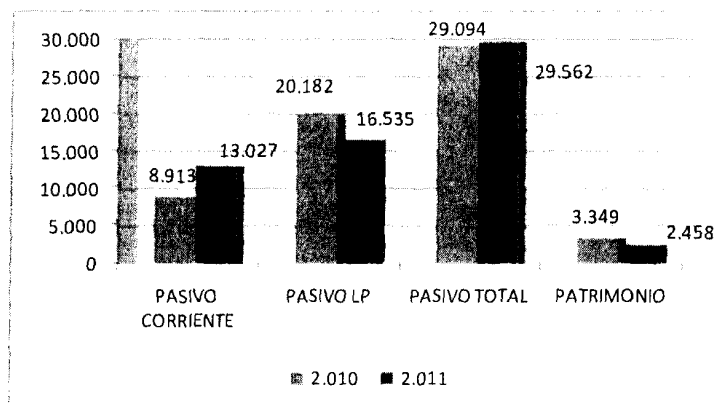
(en miles de dólares)



La posición financiera de la compañía refleja estabilidad en el periodo 2011, con una composición del activo corriente del 99% frente al total de activos, distribuido en el 42% en cartera por cobrar y el 52% en Inventarios terminados, esta composición es producto de la culminación de proyectos de construcción y de ventas realizadas a clientes, la disminución de la cartera de crédito se ha dificultado debido a cambios en las políticas y procedimientos del sistema financiero.

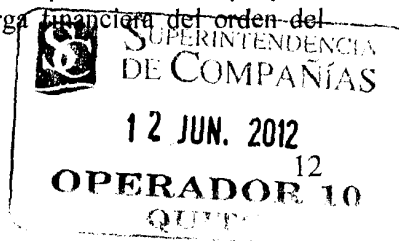
COMPARATIVO DEL PASIVO

(en miles de dólares)



La relación frente al Activo total corresponde el 92% al Pasivo y el 8% al Patrimonio. Los pasivos corrientes están conformados por Anticipos de Clientes, Préstamos de Matriz y de compañías relacionadas, así como valores a pagarse a ISSFA.

Los pasivos a largo plazo representa el 52%, está conformado por los aportes que el ISSFA realiza como financiamiento a los proyectos que Inmosolución ejecuta, cuyos vencimientos se sujetan a la terminación de cada uno de los proyectos inmobiliarios. Es preciso aclarar que parte de este pasivo a largo plazo, se encuentra vencido y genera carga financiera del orden del 8,33%, estos valores se estiman liquidar hasta el año 2012.



En relación al 2010 los pasivos corrientes aumentaron en un 52% por incremento de obligaciones contraídas para la ejecución del proyecto Isla Mocolí.

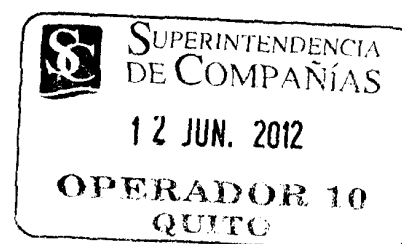
2. ESTADO DE RESULTADOS

	Diciembre 2011	%	Diciembre 2010	%	Variación en %
Ventas	14.559.955,15	100%	19.915.585,18	100%	-27%
Costo de ventas	(13.398.916,23)	-92%	(16.853.556,75)	-85%	-20%
Utilidad (pérdida) bruta	1.161.038,92	8%	3.062.028,43	15%	-62%
Gasto de venta	(172.954,81)	-1%	(229.283,36)	-1%	-25%
Gasto de administración	(681.332,78)	-5%	(1.123.505,35)	-6%	-39%
Total de gastos generales	(854.287,59)	-6%	(1.352.788,71)	-7%	-37%
Otros ingresos y gastos, neto	66.790,50	0%	71.258,88	0%	-6%
Resultado financiero, neto	(3.215,53)	0%	-	0%	
Utilidad antes de Impuestos a las ganancias	370.326,30	3%	1.780.498,60	9%	-79%
Impuestos a las Ganancias	(103.569,25)	-1%	(493.454,40)	-2%	
Utilidad antes de las operaciones discontinuadas	266.757,05	2%	1.287.044,20	6%	-79%
Operaciones discontinuadas	-	-	-	-	
UTILIDAD (PÉRDIDA) NETA	266.757,05	2%	1.287.044,20	6%	-79%
(-) Reserva Legal	(26.195,36)	0%	(128.704,42)	-1%	
Utilidad a Distribuir	240.561,69	2%	1.158.339,78	6%	-79%

De acuerdo a lo establecido en la NIIF 1 referente a la presentación de estados de situación financiera, la compañía presenta el resultado de sus operaciones en el Estado de Resultados Integral, el mismo que contiene todos los ingresos ordinarios del negocio así como los costos y gastos integrales después de haber ajustado sus activos y pasivos a valor razonable y finalmente los gastos por impuestos incurridos dentro del periodo.

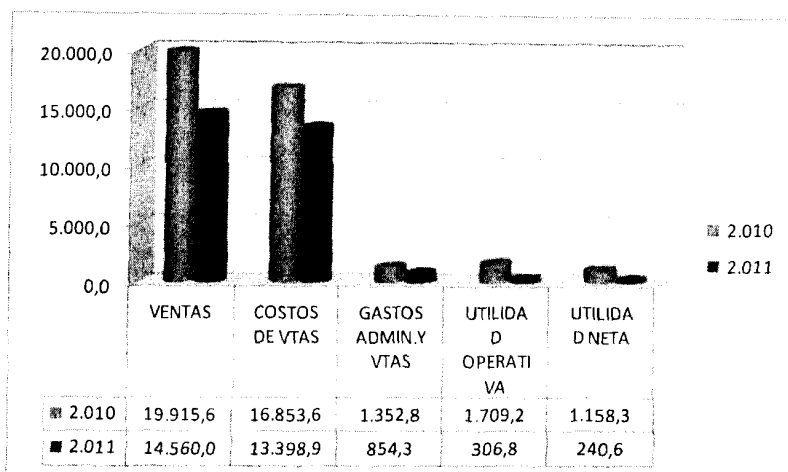
Con la implementación de las NIIFS en los estados financieros del 2010 y 2011 año de transición y de implementación respectivamente, se adoptaron las normas de la NIC 18 en la que se define el reconocimiento del ingreso ordinario de la compañía, transfiriendo el dominio del inmueble de propiedad de la compañía al comprador y reconociendo como ingreso contable y tributario el momento de la firma de la escritura transfiriendo el riesgo de la propiedad al cliente, esto provocó una disminución del ingreso en US \$287.365,00

Los resultados del 2010 y 2011 contienen valores ajustados de acuerdo a las NIIFS por lo tanto son comparables entre sí.



COMPARATIVO DE RESULTADOS HISTORICOS

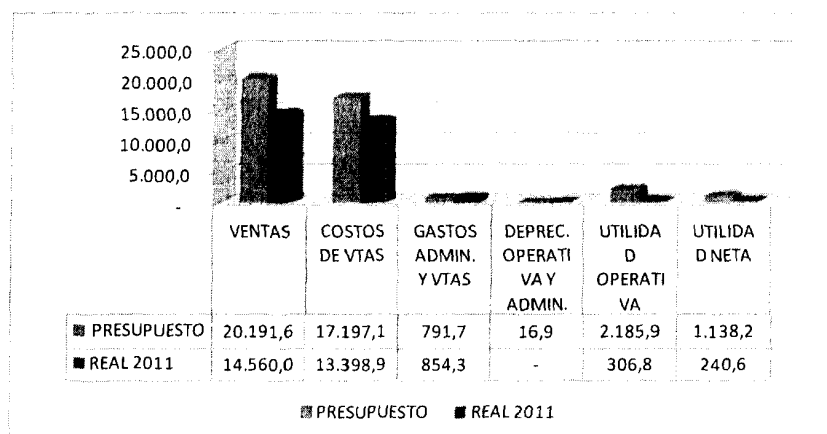
(miles de dólares)



En el ejercicio económico 2011 se realizaron ventas por USD \$14'559.955,00 en los diferentes proyectos que la compañía ejecuta, arrojando un margen operativo de 8%, margen que fue suficiente para cubrir los gastos operativos del 5% en un valor de USD \$788,936, arrojando un beneficio neto del 2% en un valor de USD \$240.561,69 luego de impuestos, participaciones y apropiación de reserva legal.

COMPARATIVO DE RESULTADOS CON PRESUPUESTO

(miles de dólares)



La ventas sufrieron una desaceleración producto de la demora en la obtención de certificados en entidades gubernamentales (registro de la propiedad, municipios, y otros), alargando los plazos para la entrega de documentos necesarios para legalizar la venta con el cliente; otra de las causas que impactó en las ventas fue que los proyectos al ser aprobados por el MIDUVI con un bono de la vivienda en inmuebles con precios máximos de hasta USD \$60,000, sorpresivamente las políticas del gobierno cambiaron ajustando el monto indicado a USD \$20,000, esto ocasionó un retiro de 89 potenciales clientes que comprometieron su pago con el bono de USD \$5,000.

INDICADORES FINANCIEROS

DENOMINACION	2011	2010	
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 18.685.385	\$ 23.230.533	
LIQUIDEZ	1,55	1,92	
LIQUIDEZ NETA	1,18	1,66	
SOLIDEZ FINANCIERA	92%	90%	
NIVEL DE ENDEUDAMIENTO	12,03	7,39	
PERIODO PROMEDIO DE COBROS	331	239	
PERIODO PROMEDIO DE PAGOS	58	39	
ROTACION DE INVENTARIOS	266	51	
MARGEN SOBRE VENTAS	1,65%	6,46%	
ROE	18,46%	37,83%	
ROI	1,55%	3,96%	
EVA	\$ 444.856	\$ 1.147.517	

Para el año 2011 los indicadores no son los esperados debido a factores coyunturales indicados en este informe y que tienen que ver principalmente con cambios a las políticas de las instituciones financieras en cuanto al financiamiento a clientes que acuden a la compañía en busca de un inmueble, adicionalmente es preciso indicar que el año 2010 fue un año de repunte para la compañía ya que su producción llegó a su punto máximo principalmente por la ejecución del proyecto Paraíso del Sur, Proyecto Edificio Drom Plaza, Proyecto Yanuncay, Proyecto Edificio oficinas de ISSFA, Proyecto Estrella de Mar entre otros, por lo que la compañía concentró sus esfuerzos en 2011 en las ventas de los proyectos.

Si bien los indicadores han sufrido disminuciones en relación al año 2011, se prevé recuperar la rentabilidad ejerciendo mayor control sobre la ejecución del plan de ventas, reforzar políticas de cobros y de pagos a acreedores, considerando que los inmuebles que comercializa la compañía para el 2012 sufren variaciones en sus plusvalías los ingresos presupuestados por la compañía podrán sufrir incrementos en sus precios de mercado.

VIII. DISTRIBUCIÓN DE UTILIDADES DEL EJERCICIO ECONÓMICO 2.011 (PLAN DE PAGOS).

De acuerdo a las políticas del Holdingdine los dividendos deben ser pagados a los accionistas en su totalidad, las utilidades del ejercicio económico 2011 asciende a USD \$240.561,69 proponiendo la cancelación en cuotas iguales de USD \$34.365,96 de junio a diciembre de 2012.

IX. RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL SOBRE POLÍTICAS Y DECISIONES NECESARIAS PARA EL MEJOR DESARROLLO DE LA GESTIÓN, EN EL AÑO 2.012.

1. En razón de que la compañía ha sufrido descalses importantes en caja principalmente por el cambio de políticas financieras, es necesario contar con financiamiento para la ejecución de los nuevos proyectos planteados por la Gerencia de la compañía.
2. Se brinde el apoyo para la continuidad de los proyectos ejecutados debido a que la mayoría son seriados, es decir que abarcan varias etapas de construcción para entregar un proyecto consolidado.

3. La fusión de las compañías DINMOB C.A. e INMOSOLUCIÓN S.A. se hace necesaria en razón de que esta absorción inyectará recursos importantes para la continuidad de los proyectos.
4. Que se consiga del ISSFA, la transferencia de los terrenos de Quitumbe a Inmosolución como aumento de capital, esto facilitará el desarrollo de un gran proyecto comercial o de vivienda y además permitirá desarrollar áreas sociales que Inmosolución no ha entregado a clientes de manzanas que fueron construidas hace 8 años atrás.



CRNL. EMS (S.P.) JORGE G. VALLEJO P.
GERENTE GENERAL
INMOSOLUCION S.A.

