

MÁS COMPACTOS.
MÁS SÓLIDOS.
MÁS FLEXIBLES.

Indicadores clave de operación 2014

Ventas en millones de pesos

\$1 mil 099.1

Viviendas escrituradas

497

Margen bruto*

50.2%

Margen de operación*

-71.4%

Margen EBITDA*

-64.3%

Margen neto*

-574.7%

(*) Los indicadores de resultados se presentan excluyendo los efectos de partidas de gastos consideradas por la Empresa como excepcionales, relacionadas con la reorganización de sus operaciones, la disminución del valor de sus inventarios así como otras disposiciones asociadas con activos fijos e inversiones. El monto total de dichas partidas excepcionales fue de MX\$16,699.2 millones al 31 de diciembre de 2014. Para mayor detalle véase la Nota 27 a los Estados Financieros.

PERFIL DE LA EMPRESA

Somos una empresa con participación en 28 ciudades medias asentadas en los Municipios económicamente más dinámicos de México, incluidas las regiones y zonas metropolitanas de mayor dinamismo económico: El Bajío, Tijuana, Monterrey, Guadalajara y Valle de México.

En más de 33 años de operaciones hemos desarrollado más de 430,000 viviendas, mediante un desempeño financiero sobresaliente, para ubicarnos en su momento como una de las compañías con los mejores márgenes operativos del sector y la de mayor valor percibido por el cliente.

El proceso de consolidación operativa ejecutado cumplió con un objetivo claro: mantener la compañía en marcha durante el proceso de reestructura financiera y así redefinir un nuevo modelo de negocio más eficiente y flexible de acuerdo a una nueva industria de la vivienda en México.

Este trabajo dejó consigo experiencia y el aprendizaje de lecciones que fortalecen un plan de negocio 2016-2020 y, lo más importante, volver a lo básico: maximizar el conocimiento y experiencia del capital humano de Urbi para maximizar los beneficios al cliente y a los inversionistas de la compañía.

La consolidación operativa confirmó que las ventajas operativas delineadas fueron correctas y que permitirá a la Empresa ser exitosa en esta nueva etapa de la industria:

- 1) Tenemos el tamaño y ubicación adecuado de los proyectos, situados en las ciudades de alta demanda, así como la calidad de activos que dan a la empresa la fortaleza y flexibilidad de adaptarse a las nuevas condiciones de la industria.
- 2) Tenemos los productos con la calidad y competitividad para responder de forma adecuada a la recomposición del mercado y a los nuevos lineamientos de la política pública.
- 3) Con los avances y eficiencias de la organización obtenidas luego del proceso de consolidación operativa, estamos implementando un Nuevo Modelo de Negocio que privilegiará la generación de flujo de efectivo.
- 4) La Industria de la Vivienda recobrará su dinamismo en los meses por venir, un pronóstico que había dado señales tangibles y que en los siguientes años una vez más la confirmará como un sector estratégico y prioritario en México.
- 5) Y lo más importante, contamos con nuestro comprometido y talentoso capital humano para retomar nuestra aportación al desarrollo sustentable de nuestro país en esta nueva etapa de crecimiento de nuestra industria.

Contenido

Informe del Director 2014	04
Desempeño financiero	08
Modelo de negocio	09
Consejo de administración	12
Nuestros consejeros	13



Nuestra portada
Más compactos.
Más sólidos.
Más flexibles.

2014 fue un año en el que implementamos una serie de ajustes de la empresa acordes a las nuevas condiciones de la Industria de la Vivienda. Con base en estos, avanzaremos en una nueva etapa de creación de valor para nuestros clientes e inversionistas.

MENSAJE A LOS ACCIONISTAS

Informe del Director por el ejercicio terminado el 31 de Diciembre de 2014.

En diciembre de 2014, la empresa y 15 de sus subsidiarias solicitaron conjuntamente con la mayoría de sus acreedores, el Concurso Mercantil con plan de reestructura de la deuda existente y otras obligaciones. Las instituciones financieras que firmaron el Plan de Reestructura Previo incluyen a Banco Mercantil del Norte, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Banorte y algunas de sus entidades afiliadas o subsidiarias, ciertos fondos de inversión o cuentas gestionadas o asesoradas por Prudential Real Estate Investors, ciertos fondos de inversión o cuentas gestionadas o asesoradas por Ashmore Investment Management Limited o sus filiales, así como también ciertos fondos de inversión, cuentas y otras entidades gestionadas o asesoradas por BlueBay Asset Management LLP.

Durante el año la empresa continuó su proceso de reestructura, continuando con la ejecución de su programa de mantenimiento de la operación y construcción por los que obtuvo ingresos por MX\$ 1,099.1 millones. La mezcla de ingresos fue la siguiente: ingresos de vivienda de Interés Social (VIS) de MX\$ 103.4 millones; ingresos de vivienda media baja (VMb) de MX\$ 59.5 millones, ingresos de vivienda media alta y residencial (VMA y VR) de MX\$ 26.1 millones, así como ingresos de MX\$ 910.2 millones provenientes de actividades relacionadas con la vivienda (tales como venta de tierra comercial y macro-proyectos, vivienda pre-habitada, muebles y equipamiento de vivienda así como servicios).

Durante el año la empresa continuó su proceso de reestructura, continuando con la ejecución de su programa de mantenimiento de la operación y construcción.

Eventos y operaciones relevantes de la Empresa en este período:

1. El 25 de febrero de 2014, la Empresa dio a conocer el diferimiento de la publicación de sus resultados del segundo, tercero y cuarto trimestres de 2013 debido a que continuaba con su proceso de reestructura financiera.
2. El 31 de marzo de 2014, el Consejo de Administración de la empresa decidió disolver el Comité de Planeación y Finanzas y fusionar en un solo comité las funciones en materia de prácticas societarias y de auditoría, para quedar integrado por los actuales miembros del Comité de Auditoría. Con estos cambios la empresa agilizó el funcionamiento de sus órganos de administración en el marco de su reestructura financiera.



3. El 29 de abril de 2014 la empresa informó al público inversionista que no presentaría su reporte anual del ejercicio social de 2013 ni los resultados del segundo, tercero y cuarto trimestre de ese año debido a que la información financiera de dichos periodos estaba siendo revisada a fin de determinar su razonabilidad.
4. El 16 de mayo de 2014, la empresa suscribió un sumario de términos y condiciones con Banco Regional de Monterrey, S.A. Institución de Banca Múltiple, Banregio Grupo Financiero. La empresa acordó llevar a cabo el pago del adeudo a Banregio mediante la dación en pago estipulada en el sumario de términos y condiciones, de igual forma celebraron un contrato de opción de compra por los inmuebles otorgados en dación en pago hasta por un año.
5. El 26 de junio de 2014, la empresa adquirió los derechos de cobro asociados a los activos que había cedido en factoraje a Unifin Credit, S.A. de C.V., SOFOM, ENR, finiquitando con ello la totalidad del adeudo que tenía con esta entidad. Esta transacción consistió en el intercambio de activos por un monto de MX\$ 154.7 millones, a fin de finiquitar dicho adeudo.
6. El 8 de julio de 2014, la empresa dio a conocer la incorporación de Román Álvarez Varea como Director de Reestructura Financiera, quien tendrá como principal objetivo el alcanzar una solución equitativa y satisfactoria con los acreedores de la empresa.
7. El 15 de julio de 2014, la empresa fue notificada a través del Representante Común de los Tenedores de los Certificados Bursátiles (clave de pizarra "URBI 11"), sobre el vencimiento anticipado de dichos títulos y, en consecuencia, la exigibilidad inmediata de todas las cantidades adeudadas conforme a los mismos, incluyendo, sin limitar, el saldo principal insoluto y los intereses devengados y no pagados a la fecha. Como consecuencia de dicho vencimiento anticipado, la empresa fue requerida al pago inmediato de un monto aproximado de MX\$ 662.0 millones, que incluye el principal insoluto e intereses ordinarios devengados no pagados. Asimismo, la empresa fue informada que en caso de falta de pago inmediato del principal, se devengarán intereses moratorios conforme al Título que ampara dicha emisión.
8. El 25 de septiembre de 2014, la empresa fue notificada por uno de los fondos en administración de Blue Bay, sobre el vencimiento anticipado de la emisión de bonos denominada Senior Guaranteed Notes con vencimiento en 2020, en consecuencia la exigibilidad inmediata de todas las cantidades adeudadas conforme a los mismos, incluyendo, sin limitar, el saldo principal insoluto y los intereses devengados y no pagados a la fecha. Como consecuencia de dicho vencimiento anticipado, la empresa fue requerida al pago inmediato de un monto aproximado de US\$ 348.0 millones, que incluye el principal insoluto e intereses ordinarios devengados

no pagados. Asimismo, la empresa fue informada que en caso de falta de pago inmediato del principal, se devengarían intereses moratorios conforme al Título que ampara dicha emisión.

9. El 25 de septiembre de 2014, la empresa fue notificada por uno de los fondos en administración de PIMCO, sobre el vencimiento anticipado de la emisión de bonos denominada Senior Guaranteed Notes con vencimiento en 2022, en consecuencia la exigibilidad inmediata de todas las cantidades adeudadas conforme a los mismos, incluyendo, sin limitar, el saldo principal insoluto y los intereses devengados y no pagados a la fecha. Como consecuencia de dicho vencimiento anticipado, la empresa fue requerida al pago inmediato de un monto aproximado de US\$ 580.0 millones, que incluye el principal insoluto e intereses ordinarios devengados no pagados. Asimismo, la empresa fue informada que en caso de falta de pago inmediato del principal, se devengarían intereses moratorios conforme al Título que ampara dicha emisión.
10. El 26 de septiembre de 2014, la empresa fue notificada por uno de los fondos en administración de PIMCO, sobre el vencimiento anticipado de la emisión de bonos denominada Senior Guaranteed Notes con vencimiento en 2016, en consecuencia la exigibilidad inmediata de todas las cantidades adeudadas conforme a los mismos, incluyendo, sin limitar, el saldo principal insoluto y los intereses devengados y no pagados a la fecha. Como consecuencia de dicho vencimiento anticipado, la empresa fue requerida al pago inmediato de un monto aproximado de US\$ 175.0 millones, que incluye el principal insoluto e intereses ordinarios devengados no pagados. Asimismo, la empresa fue informada que en caso de falta de pago inmediato del principal, se devengarían intereses moratorios conforme al Título que ampara dicha emisión.
11. En marzo de 2014, Banco Nacional de México, S.A., (Banamex) inició acciones para el cobro de un crédito a cargo de Urbi y algunas de sus subsidiarias, incluyendo la solicitud de ejecución de la garantía fiduciaria respectiva. El 22 de octubre de 2014, Banamex y la

empresa celebraron un convenio de terminación al contrato de crédito y al contrato de fideicomiso que en algún momento celebraron ambas partes. Con la celebración de este convenio se considera ejecutada la garantía fiduciaria del fideicomiso y cubierta la totalidad del adeudo pendiente de pago con esta institución financiera que ascendía a MX\$ 362.9 millones.

12. A partir del primer trimestre de 2013, la empresa comenzó negociaciones con Sólida Administradora de Portafolios, S.A. de C.V. y Banco Mercantil del Norte, S.A. para readquirir cuentas por cobrar que había cedido previamente a través de esquemas fiduciarios, logrando concretar operaciones de recompra de cartera en dicho año hasta por un monto de MX\$ 608.8 millones. En octubre de 2014, la empresa concluyó negociaciones con Sólida y Banorte que le permitieron la recompra del remanente de las cuentas por cobrar cedidas por un monto de MX\$ 1,023.7 millones. Las operaciones de recompra de cartera fueron realizadas, en parte, con recursos derivados de la venta de inventarios a valores de mercado y por otra, con financiamientos obtenidos para este propósito por un monto de MX\$ 1,048.9 millones. Adicionalmente, durante el mes de octubre de 2014, la empresa documentó créditos con Banco Mercantil del Norte, S.A. y empresas afiliadas, vinculados con programas de vivienda, por MX\$ 596.3 millones.
13. En octubre de 2014, la Compañía celebró convenios de transacción con Prudential Investment Management, Inc. y entidades afiliadas (PREI), a fin de terminar las controversias asociadas con el incumplimiento de diversos programas de obra establecidos en los contratos de coinversión y desarrollo de proyectos inmobiliarios que la Compañía y PREI celebraron con anterioridad, y la interpretación sobre otras obligaciones derivadas de dichos documentos. Estos convenios implicaron que la Compañía, por una parte, y PREI, por la otra, se cedieran recíprocamente sus derechos fideicomisarios respecto a determinados fideicomisos mediante los cuales se desarrollaban los proyectos inmobiliarios. Como parte de las transacciones anteriormente descritas, la Compañía reconoció un adeudo a favor de PREI por un monto de MX\$ 1,826.8 millones.



14. El 14 de noviembre de 2014, la empresa celebró convenio de dación en pago con International Finance Corporation (IFC) en el cual se reconoció un adeudo a dicha fecha de US\$ 76.8 millones, mismo que se acordó sería cubierto a través de la dación en pago de ciertos bienes inmuebles cuyo valor asciende a US\$ 50.8 millones quedando un saldo insoluto a cargo de la empresa de US\$ 25.9 millones. Este convenio de dación en pago surtirá plenos efectos hasta que el mismo sea revisado y autorizado por el Juzgado de Distrito en Materia Civil que corresponda.
15. En diciembre de 2014 la empresa reflejó nuevamente un deterioro (impairment) de sus inventarios por MX\$ 7,457.9 millones, derivado del estudio anual del valor de sus activos, que se siguen viendo impactados por la crisis de la industria.
16. La empresa realizó una evaluación del potencial deterioro de su inversión en el negocio conjunto que mantenía en el Fideicomiso irrevocable de administración F/741723 debido a la suspensión de operaciones que sufrieron los proyectos asociados con el mismo y a los cambios de estructura y forma que llevaron a la pérdida de control conjunto, esta evaluación derivó en un ajuste por deterioro de MX\$1,052.4 millones.
17. Durante 2014 la empresa no publicó sus resultados del cuarto trimestre de 2013, primero, segundo y tercero de 2014 en virtud de que su plan de negocio seguía en proceso de revisión por sus acreedores financieros y bursátiles, y por su solicitud de declaratoria de Concurso Mercantil.

Atentamente,

Cuahtémoc Pérez Román

Director General de Urbi, Presidente del Consejo de Administración, y el Equipo de Dirección.

DESEMPEÑO FINANCIERO

Se tiene identificado un escenario base de crecimiento de cuando menos la construcción de 20 millones de nuevos hogares para el periodo 2011-2030.

El 2014 fue un año en el que concluimos el proceso de consolidación operativa iniciado por la empresa desde el 3Q de 2012; su continuidad en 2013 para completar un proceso de seis trimestres sentaron las bases para realizar una reestructura de capital ordenada.

Los fundamentales de la industria continúan vigentes: un déficit habitacional de casi 8.5 millones de casas; la edificación de poco más de 400 mil viviendas en 12 meses en un mercado que demanda poco más de 600 mil unidades por año; 58% de la población menor a 30 años que buscan (y buscarán) un patrimonio inmobiliario; una creciente oferta de productos hipotecarios para la adquisición de vivienda, en particular a los segmentos de menores ingresos.

Se tiene identificado un escenario base de crecimiento de cuando menos la construcción de 20 millones de nuevos hogares para el periodo 2011-2030. Aunado a esto, el número de participantes en la industria tuvo una baja considerable durante el periodo 2008-2013 y se tiene registro de 743 menos desarrolladoras

- Ingresos por MX\$1,099.1 millones, un decremento de 44.4% con relación a 2013.
- Ebitda de MX\$ (706.6) millones, menor en 5.5% respecto al año anterior.
- Pérdida neta de MX\$6,316.4 millones, comparada con una pérdida neta de MX\$5,918.9 millones en 2013.¹

de vivienda operando en el mercado; esta situación dio como resultado una baja considerable en los arranques de obra durante el año que se reporta (22% menos, de acuerdo a datos del Registro Único de Vivienda). Todos los elementos anteriores, de la mano con la consolidación operativa de la empresa y su futura reestructura de capital la colocan en un enorme campo de oportunidades para los años por venir.

¹ El Ebitda y Pérdida neta se presentan excluyendo los efectos de partidas de gastos consideradas por la Empresa como excepcionales, relacionadas con la reorganización de sus operaciones, la disminución del valor de sus inventarios así como otras disposiciones asociadas con activos fijos e inversiones. El monto total de dichas partidas excepcionales fue de MX\$16,699.2 millones al 31 de diciembre de 2014. Para mayor detalle véase la Nota 27 a los Estados Financieros.

MODELO DE NEGOCIO

Ratificamos nuestra misión y junto a ella, se construye un Marco Estratégico 2016-2020 para el desempeño de la empresa.

La compañía cuenta con un nuevo Plan de Negocios a 5 años para el periodo 2016-2020. Este plan se proyectó en una base de unidad por unidad considerando:

Demanda de Mercado: Tomando en cuenta las condiciones específicas de cada mercado en el que operamos, la demanda de mercado proyectada se sustenta en:

- a) La participación histórica de la compañía.
- b) La disponibilidad de hipotecas de Infonavit, Fovissste y SHF para cada plaza-mercado.
- c) El potencial de crecimiento del mercado.

Capacidad de producción y operativa: Una adecuada capacidad operativa (conocimiento técnico, capital humano y relación con subcontratistas) para implementar el Plan de Negocio. Éste contempla el desarrollo continuo de proyectos en las ciudades donde actualmente tenemos una presencia operativa.

Activos Existentes: El inventario de tierra actual (tanto dentro como fuera de balance a través de clientes corporativos y socios inmobiliarios), es suficiente para ejecutar más del 77% del Plan de Negocio (en término de unidades). Adicionalmente, se contempla la adquisición futura de tierra (comenzando en 2018) en aquellas plazas que se consideran mercados estratégicos y donde la reserva territorial actual se agotará. El 100% de dicha inversión se realizará directamente por la Empresa, por lo que no se contempla la adición de nuevos Socios Inmobiliarios ni Clientes Corporativos.

Sociedades: Las relaciones actuales con socios inmobiliarios y clientes corporativos se mantienen, estas últimas contemplan la renegociación de ciertas condiciones como parte del proceso de reestructura.

Ratificamos la misión de la compañía: “Ser líder de productos y servicios para el desarrollo de comunidades sustentables,

EL SIGUIENTE PASO EN EL MERCADO: LA SOLUCIÓN

Una OFERTA IRRESISTIBLE para VIVIR CON CALIDAD, GANAR DINERO EXTRA, APRENDER y DIVERTIRSE en una FAMILIA EXTENDIDA.



capaz de satisfacer plenamente al cliente y generar valor para su gente, inversionistas y aliados”.

De la mano de estos objetivos se construye un Marco Estratégico para el desempeño de la compañía para el periodo 2016-2020 y que persigue las metas siguientes:

- Lograr una estructura de capital sólida que permita una operación sostenida.
- Maximizar la generación de la contribución marginal de flujo.
- Restablecer gradualmente nuestra óptima capacidad operativa.
- Consolidar una cultura de agilidad y efectividad en resultados y evaluada con la más alta calificación.
- Lograr que la experiencia Urbi sea reconocida como una Oferta Irresistible y evaluada como la mejor del sector Vivienda por parte de una masa crítica de clientes satisfechos.
- Articular esquemas innovadores para el desarrollo de comunidades sustentables y de alta plusvalía.

La Operación de la compañía también contempla factores de suma relevancia para la consecución de los objetivos enumerados arriba:

- Nuestro profundo conocimiento del mercado nos ha permitido desarrollar más que un producto una solución integral a sus necesidades y recursos.
- Una oferta irresistible para vivir con calidad, ganar dinero extra, aprender, divertirse y fortalecer su sentido de pertenencia en una comunidad que promueve los lazos de una familia extendida.
- Nuestra reserva territorial cumple la mayor parte de nuestro Plan de Negocio a 5 años (77%). La tierra restante sería adquirida a partir de 2018.
- Tenemos incentivos para clientes corporativos y socios inmobiliarios para alinearlos con nuestro plan de negocios.
- Disponibilidad suficiente de hipotecas y subsidios para apoyar nuestro Plan de Negocios.
- Nuestros proveedores actuales están comprometidos y respaldando nuestro Plan de Negocio.

Nuestra filosofía corporativa ha demostrado ser pieza medular en nuestra organización.

El plan de productividad de BCG ha sido concluido. Continuaremos ajustando la estructura a las definiciones de los planes de negocio por año, para así maximizar la aportación de nuestro capital humano.

REORGANIZACIÓN DE LA ESTRUCTURA OPERATIVA



- Después del proceso de reestructura, seremos una empresa más pequeña pero más sólida, manteniendo nuestro capital humano actual de más de 70 ejecutivos experimentados, capacitados y motivados con incentivos alineados y más de 500 empleados bien capacitados.
- El grupo ejecutivo tiene un rango de edad de 32 a 64 años (promedio 44 años) y con experiencia en la industria de 10 a 40 años. El 100% son profesionistas, 12% además cuentan con el grado de Maestría y otros estudios de posgrado.
- Propondremos un nuevo consejo de administración balanceado entre accionistas de capital nuevo y existente apoyados por 2 comités (auditoría y prácticas societarias) integrados por consejeros independientes con prestigio y experiencia.

Otro de los cambios durante 2014 fue la reorganización de la estructura operativa de la empresa la cual se redujo a tres regiones, de cinco que eran anteriormente (Sonora-Sinaloa, Baja California, Bajío, Norte y Centro-Sur), y que coordinan los trabajos en las 28 ciudades donde la empresa tiene presencia: Pacífico, Norte y Centro- Sur.

También se fortaleció una fuente de ingresos adicional, a

través del desarrollo y comercialización de reservas de tierra, cuyo objetivo fundamental es monetizar reservas de tierra con vocación comercial, equipamiento urbano y vivienda.

Y esto sólo es posible transformando esas reservas de tierra en proyectos inmobiliarios en marcha con valor tangible para la industria, lo que demanda experiencia y conocimiento del desempeño del mercado así como de los procesos de administración y comercialización.

Esta línea de negocio resultó clave para mantener la compañía en marcha durante el proceso de reestructura y permanecerá aportando valor ofreciendo sus servicios no sólo a nuestra empresa sino a toda la industria en general y en particular a las instituciones financieras que hoy cuentan con importantes reservas de tierra como resultado del proceso de reestructura del sector.

En resumen, nuestro Modelo de Negocio consolidó un proceso de transformación y ajuste a las nuevas condiciones del mercado (incentivos y apoyos distintos a los que se habían aplicado en los últimos años) así como a las nuevas reglas y circunstancias de la industria que incrementaron el ciclo de negocio así como los montos de capital de trabajo.

CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

CONSEJEROS PROPIETARIOS

Cuauhtémoc Pérez Román (Presidente)
Netzahualcóyotl Pérez Román
Domingo Javier Moreno Gámez
Francisco Javier Cázares González
Francisca Selene Ávalos Ríos
Jesús Rodolfo Luján Fernández
César Augusto Córdova Leyva (*)
Ignacio Riesgo Méndez (*)
Roberto Pérez Hernández (*)

COMITÉ DE AUDITORÍA Y PRÁCTICAS SOCIETARIAS

César Augusto Córdova Leyva (Presidente)
Roberto Pérez Hernández
Ignacio Riesgo Méndez

*Consejeros independientes

NUESTROS CONSEJEROS

CUAUHTÉMOC PÉREZ ROMÁN

Presidente del Consejo de Administración, Director General y Socio Fundador de Urbi. En la actualidad es miembro de los Consejos Consultivos de CANADEVI, de Teléfonos de México y de Nacional Financiera. Miembro del Consejo Consultivo regional de directores de Banco de México en Baja California, Consejero Regional del Grupo Financiero BBVA Bancomer; y miembro del Consejo de Directores de Pronatura Noroeste Mar de Cortés y del Instituto Educativo del Noroeste A.C.

CÉSAR AUGUSTO CÓRDOVA LEYVA

Socio retirado de la firma de contadores Galaz, Yamazaki, Ruiz Urquiza (Deloitte) y actual Presidente del Comité de Apoyo al Sector Empresa del Colegio de Contadores Públicos de México.

FRANCISCO JAVIER CÁZARES GONZÁLEZ

Director de Promoción Inmobiliaria de Urbi y Socio Fundador de la empresa. Fue ingeniero de sistemas en Mezero y Gerente de Promoción Inmobiliaria del Grupo Edel.

DOMINGO JAVIER MORENO GÁMEZ

Director Técnico y Socio Fundador de Urbi. Ha sido Vicepresidente de Programas Específicos de la Cámara Nacional de la Industria de la Construcción, miembro del Consejo Consultivo de Coparmex y Presidente de la Comisión de Vivienda de Coparmex en Tijuana, Baja California. Fue Presidente de CANADEVI Baja California y es el actual Presidente del Comité de Responsabilidad Social de Urbi.

FRANCISCA SELENE ÁVALOS RÍOS

Directora de Planeación y Finanzas de Urbi. Cursó la maestría en administración de empresas en el Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresas (IPADE) y tiene estudios de postgrado en administración de la calidad e investigación de operaciones.

ROBERTO PÉREZ HERNÁNDEZ

Fundador y Director de la firma Pérez Hernández y Cía. Fue Director y Fundador del Centro de Investigación y Estudios Fiscales. Es asesor de Urbi para asuntos fiscales, contables y financieros.

IGNACIO RIESGO MÉNDEZ

Laboró en el departamento contable corporativo de Urbi, de 1996 a julio de 2004, así como en las empresas Agrícola del Pacífico, Rufo Ibarra y Asociados, Contadores Públicos, Gamesa, Touche, Ross, Komatzu, Monterrey; y Almaraz Villegas y Cía.

NETZAHUALCÓYOTL PÉREZ ROMÁN

Director Ejecutivo de Urbi, miembro del Consejo de Administración y Socio Fundador de Urbi. Ha sido Presidente de la Comisión de Vivienda, de la Asociación Mexicana de Parques Industriales Privados. Actualmente es Presidente del Consejo de Administración del Instituto Educativo del Noroeste, A.C. Capítulo Mexicali y del consejo regional del Grupo Financiero Banamex.

JESÚS RODOLFO LUJÁN FERNÁNDEZ

Director de Desarrollo Organizacional y Socio de Urbi. Fue Jefe del Departamento de Ingeniería Química de la Universidad de Sonora, Gerente de Producción de Química Orgánica de México, Director de Planeación y Finanzas de Grupo Edel, Director General de Exportación Industrial del Pacífico y Consultor Industrial en Hermosillo, Sonora.

MISIÓN

Ser la empresa líder de productos y servicios para el desarrollo de comunidades sustentables, capaz de satisfacer plenamente al CLIENTE y generar valor para su GENTE, INVERSIONISTAS y ALIADOS.

VISIÓN

Somos Urbi. La suma de experiencia y talento joven, inversionistas y proveedores globales, que en una legítima búsqueda por un desarrollo personal, profesional y patrimonial, hemos formado la empresa líder en el sector de vivienda.

Nuestra pasión es desarrollar comunidades planeadas, organizadas y sustentables que mejoren la calidad de vida de las familias y estimulen el desarrollo de una sociedad con **Espíritu Grande**⁽¹⁾ que promueva el bien común.

1. Espíritu Grande: En la búsqueda de la verdad, la bondad y la belleza, nuestros directores están desarrollando su capacidad de dirigirse a sí mismos y con esto están desarrollando la principal cualidad para dirigir a otros. El compromiso fundamental de quienes integramos Urbi, es el de estimular, proteger y recompensar toda acción y/o pensamiento que desarrolle el ESPÍRITU GRANDE.

INFORMACIÓN CORPORATIVA

ADALBERTO RAMÍREZ HERNÁNDEZ

Sub Director de Finanzas
adalberto.ramirez@urbi.com
Avenida Reforma 1401-F
Col. Nueva
C.P. 21100,
Mexicali, B. C., México
Tel.: +(52.686) 523.8620

DAVID AGUILAR JUÁREZ

Director de Comunicación Institucional
david.aguilar@urbi.com
Río Danubio 109
Col. Cuauhtémoc
C.P. 06500 Del. Cuauhtémoc
México, D. F., México
Tel.: +(52.55) 5080.8280 Ext. 10747

Edición y diseño: Comunicación Institucional Urbi.

Nota de Protección Legal:

Los comunicados de prensa, los reportes trimestrales y cualesquiera otros materiales por escrito de Urbi, Desarrollos Urbanos, S.A.B. de C.V., podrán, de tiempo en tiempo, contener declaraciones sobre hechos futuros y resultados financieros estimados, que están sujetos a riesgos y que son inciertos. Las declaraciones sobre hechos futuros son inciertas e implican riesgos inherentes. Se advierte a los inversionistas que ciertos riesgos significativos, pueden ocasionar que los resultados actuales, difieran materialmente de los planes, objetivos, expectativas, estimaciones e intenciones plasmadas en dichas declaraciones sobre hechos futuros. Estos factores incluyen condiciones económicas y políticas, así como políticas gubernamentales en México, que incluyen cambios en el sector inmobiliario e hipotecario y disponibilidad de financiamiento, tasas de inflación, tipo de cambio, desarrollo regulatorio, competencia y demanda del consumidor.

El uso de marcas registradas, marcas comerciales, logotipos o material fotográfico en este documento tiene exclusivamente fines ilustrativos y no pretende ser una trasgresión a los derechos de autor y/o a la legislación de propiedad intelectual aplicable.





Valores de nuestra marca

Armonía | Tranquilidad | Prestigio | Trascendencia

urbi.com