

PROSPECTO DEFINITIVO. Los valores descritos en este prospecto han sido registrados en el Registro Nacional de Valores que lleva la Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Dichos valores no podrán ser ofrecidos ni vendidos fuera de los Estados Unidos Mexicanos, a menos que sea permitido por las leyes de otros países.

DEFINITIVE PROSPECTUS. *The securities described in this prospectus have been registered with the National Registry of Securities (Registro Nacional de Valores) maintained by the National Banking and Securities Commission (Comisión Nacional Bancaria y de Valores). Such securities cannot be offered or sold outside the United Mexican States unless it is permitted by the laws of other countries.*

OFERTA PÚBLICA PRIMARIA GLOBAL DE SUSCRIPCIÓN DE 83,500,000 ACCIONES (INCLUYENDO 10,891,304 ACCIONES MATERIA DE LA OPCIÓN DE SOBRESIGNACIÓN) ORDINARIAS, NOMINATIVAS, SIN EXPRESIÓN DE VALOR NOMINAL, DE SERIE ÚNICA, REPRESENTATIVAS DE LA PARTE MÍNIMA FIJA DEL CAPITAL SOCIAL DE URBI, DESARROLLOS URBANOS, S.A.B. DE C.V.



MONTO TOTAL DE LA OFERTA
\$3,089,500,000.00 M.N.
 (CONSIDERANDO LA OPCIÓN DE SOBRESIGNACIÓN)

CARACTERÍSTICAS DE LA OFERTA:

Emisora:	Urbi, Desarrollos Urbanos, S.A.B. de C.V. (la "Emisora" o "Urbi").
Clave de Pizarra:	"URBI*"
Tipo de Valor:	Acciones ordinarias, nominativas, sin expresión de valor nominal, de serie única, representativas de la parte mínima fija del capital social de Urbi (las "Acciones").
Precio de Colocación:	\$37.00 M.N. por Acción.
Monto Total de la Oferta:	\$3,089,500,000.00 M.N., considerando la Opción de Sobreasignación (como se define más adelante), y \$2,686,521,752.00 M.N., sin considerar la Opción de Sobreasignación.
Fecha de la Oferta:	16 de noviembre de 2007. La oferta se realizará en un solo día.
Fecha de Registro en la BMV:	16 de noviembre de 2007.
Fecha de Liquidación:	21 de noviembre de 2007.
Recursos Netos para la Emisora:	La Emisora estima que obtendrá aproximadamente \$2,965,578,735.00 M.N. de recursos netos de la colocación de Acciones en la Oferta Global (como se define más adelante), suponiendo que se ejerce en su totalidad la Opción de Sobreasignación.

Urbi ofrece 83,500,000 Acciones (incluyendo las Acciones materia de la Opción de Sobreasignación que se describe más adelante), en una oferta pública primaria global (la "Oferta Global"). En la Oferta Global se colocarán simultáneamente (i) 27,000,000 Acciones (suponiendo que se ejerce en su totalidad la Opción de Sobreasignación) en México, a través de la Bolsa Mexicana de Valores, S.A., de C.V. (la "BMV") (la "Oferta Nacional"), y (ii) 56,500,000 Acciones en los Estados Unidos de América y otros países, al amparo de la Regla 144A y la Regulación S de la Ley de Valores de 1933 de los Estados Unidos de América (*U.S. Securities Act of 1933*) y la normatividad aplicable de los países en que se realice dicha colocación (la "Oferta Internacional"). Sin considerar las Acciones materia de la Opción de Sobreasignación, el número total de las Acciones objeto de la Oferta Global es de 72,608,696 de las cuales 16,108,696 corresponden a la Oferta Nacional, y 56,500,000 a la Oferta Internacional.

A efecto de que se cubran las sobreasignaciones que, en su caso, se realicen, Urbi ha otorgado a UBS Casa de Bolsa, S.A. de C.V., UBS Grupo Financiero, una opción para adquirir hasta 10,891,304 Acciones adicionales, a un precio igual al precio de colocación (la "Opción de Sobreasignación"). La totalidad de las Acciones materia de la Opción de Sobreasignación se ofrecerá como parte de la Oferta Nacional y no habrá opción de sobreasignación en la Oferta Internacional. La Opción de Sobreasignación estará vigente por un plazo de 30 días naturales contados a partir de la Fecha de la Oferta, y podrá ejercerse por una sola vez. Véase "La Oferta - Plan de Distribución."

Antes de la Oferta Global, el capital social pagado de Urbi estaba representado por 895,769,286 Acciones. Una vez realizada la Oferta Global, el número de las acciones representativas del capital social pagado de Urbi será (i) 979,269,286, suponiendo que se ejerce en su totalidad la Opción de Sobreasignación, o (ii) 968,377,982, suponiendo que no se ejerce la Opción de Sobreasignación. Las Acciones objeto de la Oferta Global representarán (i) el 8.53% del capital social pagado de Urbi después de la Oferta Global, suponiendo que se ejerce en su totalidad la Opción de Sobreasignación, o (ii) el 7.50%, suponiendo que no se ejerce la Opción de Sobreasignación.

UBS Casa de Bolsa, S.A. de C.V., UBS Grupo Financiero podrá realizar operaciones de estabilización en la BMV. Véase "La Oferta - Plan de Distribución." Las Acciones objeto de la Oferta Global son de libre suscripción y podrán ser adquiridas por personas físicas o morales, de nacionalidad mexicana o extranjera, incluyendo instituciones de crédito, casas de bolsa, instituciones y sociedades mutualistas de seguros, instituciones de fianzas, organizaciones auxiliares del crédito, sociedades de inversión, sociedades de inversión especializadas en fondos para el retiro, y fondos de pensiones, de jubilaciones o de primas de antigüedad, conforme a la legislación que los rige.

Los títulos representativos de las Acciones materia de la Oferta Global se encuentran depositados en la S.D. Ineval Institución para el Depósito de Valores, S.A. de C.V. ("INDEVAL").

El régimen fiscal vigente aplicable a la enajenación de acciones por personas físicas y morales residentes en México y/o en el extranjero, a través de la BMV, está previsto en los artículos 24, 60, 109, 154 y 190 de la Ley del Impuesto sobre la Renta, así como en la resolución miscelánea vigente. Dicho régimen fiscal podrá modificarse. Los inversionistas deberán consultar con sus asesores los efectos fiscales de la adquisición, tenencia y enajenación de las Acciones.

INTERMEDIARIOS COLOCADORES LÍDERES DE LA OFERTA NACIONAL



Casa de Bolsa BBVA Bancomer, S.A. de C.V.,
 Grupo Financiero BBVA Bancomer



UBS Casa de Bolsa, S.A. de C.V.,
 UBS Grupo Financiero

COLÍDERES



Scotia Inverlat Casa de Bolsa, S.A. de C.V.,
 Grupo Financiero Scotiabank Inverlat



Acciones y Valores Banamex, S.A. de C.V.,
 Casa de Bolsa, Integrante del Grupo Financiero Banamex



Casa de Bolsa Banorte, S.A. de C.V.,
 Grupo Financiero Banorte



Vector Casa de Bolsa,
 S.A. de C.V.



Ixe Casa de Bolsa, S.A. de C.V.,
 Ixe Grupo Financiero

SINDICATO COLOCADOR

Casa de Bolsa Santander,
 S.A. de C.V.,
 Grupo Financiero Santander

Actinver Casa de Bolsa,
 S.A. de C.V.

Interacciones Casa de Bolsa,
 S.A. de C.V.,
 Grupo Financiero Interacciones

Monex, Casa de Bolsa,
 S.A. de C.V.,
 Monex Grupo Financiero

Las Acciones materia de la Oferta Global se encuentran inscritas en el Registro Nacional de Valores (el "RNV") y cotizan en la BMV.

La inscripción en el RNV no implica certificación sobre la bondad de las Acciones o la solvencia de la Emisora, o sobre la exactitud o veracidad de la información contenida en este prospecto, ni convalida los actos que, en su caso, hubieren sido realizados en contravención de las leyes.

El presente prospecto está a disposición con los Intermediarios Colocadores Líderes y también podrá consultarse en las siguientes páginas electrónicas en Internet: www.bmv.com.mx, www.cnbv.gob.mx y www.urbi.com.

ÍNDICE

1) INFORMACIÓN GENERAL

a) Glosario de Términos y Definiciones	3
b) Resumen Ejecutivo	6
c) Factores de Riesgo	15
d) Otros Valores	26
e) Documentos de Carácter Público	28

2) LA OFERTA

a) Características de la Oferta	29
b) Destino de los Fondos	35
c) Plan de Distribución	36
d) Gastos Relacionados con la Oferta	40
e) Estructura de Capital después de la Oferta	41
f) Nombres de las Personas con Participación Relevante en la Oferta	42
g) Dilución	43
h) Información del Mercado de Valores	44

3) LA EMISORA

a) Historia y Desarrollo de la Emisora	47
b) Descripción del Negocio	50
i) Actividad Principal	50
ii) Canales de Distribución	63
iii) Patentes, Licencias, Marcas y Otros Contratos	68
iv) Principales Clientes	68
v) Legislación Aplicable y Situación Tributaria	68
vi) Recursos Humanos	69
vii) Desempeño Ambiental	70
viii) Información del Mercado	70
ix) Estructura Corporativa	81
x) Descripción de los Principales Activos	82
xi) Procesos Judiciales, Administrativos o Arbitrales	82
xii) Acciones Representativas del Capital Social	83
xiii) Dividendos	84

4) INFORMACIÓN FINANCIERA

a) Información Financiera Seleccionada	86
b) Información Financiera por Línea de Negocio, Zona Geográfica y Ventas de Exportación	90
c) Informe de Créditos Relevantes	91
d) Comentarios y Análisis de la Administración sobre los Resultados de Operación y Situación Financiera de la Empresa	92
i) Resultados de la Operación	97
ii) Situación Financiera, Liquidez y Recursos de Capital	102
iii) Control Interno	108
e) Estimaciones, Provisiones o Reservas Contables Críticas	110

5) ADMINISTRACIÓN

a) Auditores Externos	111
b) Operaciones con Personas Relacionadas y Conflictos de Interés	112
c) Administradores y Accionistas	115
d) Estatutos Sociales y Otros Convenios	126

6) PERSONAS RESPONSABLES

133

7) ANEXOS

a) Estados Financieros Consolidados Auditados de la Emisora y Subsidiarias al 31 de Diciembre de 2004, 2005 y 2006	A-1
b) Estados Financieros Condensados Consolidados no Auditados de la Emisora y Subsidiarias al 30 de Septiembre de 2006 y 2007	A-33
c) Información Financiera No Auditada al 30 de Septiembre de 2007	A-51
d) Opinión a que se Refiere el Artículo 28, Fracción IV, Inciso c) de la Ley del Mercado de Valores, por el Ejercicio 2006	A-63
e) Informes del Comisario por los Ejercicios de 2004 y 2005	A-65
f) Opinión Legal	A-69
g) Título que Ampara la Oferta	A-73

Los anexos del presente Prospecto forman parte integral del mismo.

Ningún intermediario, apoderado para celebrar operaciones con el público, o cualquier otra persona, ha sido autorizada para proporcionar información o hacer cualquier declaración que no esté contenida en este Prospecto. Como consecuencia de lo anterior, cualquier información o declaración que no esté contenida en este Prospecto deberá entenderse como no autorizada por la Emisora y/o Casa de Bolsa BBVA Bancomer, S.A. de C.V., Grupo Financiero BBVA Bancomer y/o UBS Casa de Bolsa, S.A. de C.V., UBS Grupo Financiero.

1) INFORMACIÓN GENERAL

A) GLOSARIO DE TÉRMINOS Y DEFINICIONES

Para los efectos del presente Prospecto, los siguientes términos tendrán el significado que se les atribuye, en forma singular o plural:

“Acciones”	Las acciones representativas del capital social de Urbi.
“Adquirentes Iniciales”	UBS Securities LLC y Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A.
“AFC”	Área Funcional Corporativa.
“BMV”	Bolsa Mexicana de Valores, S.A. de C.V.
“BBVA Bancomer”	Casa de Bolsa BBVA Bancomer, S.A. de C.V., Grupo Financiero BBVA Bancomer.
“CANADEVI”	Cámara Nacional de la Industria de Desarrollo y Promoción de Vivienda.
“Circular Única de Emisoras”	Las Disposiciones de Carácter General Aplicables a las Emisoras de Valores y a Otros Participantes del Mercado de Valores expedidas por la CNBV y publicadas en el Diario Oficial de la Federación el 19 de marzo de 2003, incluyendo las modificaciones a las mismas.
“CNBV”	Comisión Nacional Bancaria y de Valores.
“CONAPO”	Consejo Nacional de Población.
“CONAVI”	Comisión Nacional de Vivienda.
“Densidad Media”	La densidad que se utiliza para establecer los planes maestros de desarrollo de la Empresa.
“Dólares” o “EUA\$”	Moneda de curso legal en los Estados Unidos.
“Emisora” o “Urbi”	Urbi, Desarrollos Urbanos, S.A.B. de C.V.
“Empresa”	La Emisora y sus subsidiarias.
“Estados del Norte”	Los estados de Baja California, Sonora, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León y Tamaulipas, en México.
“Estados Financieros Anuales”	Los estados financieros consolidados auditados de la Emisora y subsidiarias al 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006, junto con sus notas, los cuales se incluyen en este Prospecto.

“Estados Financieros Intermedios”	Los estados financieros condensados consolidados no auditados de la Emisora y subsidiarias al 30 de septiembre de 2006 y 2007, junto con sus notas, los cuales se incluyen en este Prospecto.
“Estados Unidos”	Los Estados Unidos de América.
“FONHAPO”	Fondo Nacional de Habitaciones Populares.
“FOVI”	Fondo de Operación y Financiamiento a la Vivienda.
“FOVISSSTE”	Fondo de la Vivienda del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado.
“IMCP”	Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C.
“INDEVAL”	S.D. Indeval Institución para el Depósito de Valores, S.A. de C.V.
“INEGI”	Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática.
“INFONAVIT”	Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores.
“Información Financiera a Septiembre de 2007”	Conjuntamente, los Estados Financieros Intermedios y la información financiera consolidada no auditada de la Emisora y sus subsidiarias al 30 de septiembre de 2006 y 2007, contenida en el Anexo C de este Prospecto.
“INPC”	Índice Nacional de Precios al Consumidor.
“Intermediarios Colocadores Líderes”	Casa de Bolsa BBVA Bancomer, S.A., de C.V., Grupo Financiero BBVA Bancomer, y UBS Casa de Bolsa, S.A. de C.V., UBS Grupo Financiero.
“NAFIN”	Nacional Financiera, S.N.C.
“NIFs”	Normas de Información Financiera Mexicanas emitidas por el Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de Normas de Información Financiera.
“Oferta Global”	La oferta pública primaria global a que se refiere este Prospecto, misma que comprende la Oferta Nacional y la Oferta Internacional.
“Oferta Internacional”	La colocación de Acciones a realizarse en los Estados Unidos y otros países, al amparo de la Regla 144A y la Regulación S de la Ley de Valores de 1933 de los Estados Unidos (<i>U.S. Securities Act of 1933</i>).
“Oferta Nacional”	La colocación de Acciones a realizarse en México, a través de la BMV.
“Pesos” o “\$”	La moneda de curso legal en México.

“Programa Dual Revolvente”	El programa revolvente de certificados bursátiles de corto y largo plazo autorizado por la CNBV el 20 de diciembre de 2006.
“Prospecto”	El presente prospecto de colocación, junto con sus anexos.
“Reserva de Hipotecas”	El número de viviendas para las cuales la Empresa ha recibido confirmación de financiamiento hipotecario para compradores calificados.
“RNV”	Registro Nacional de Valores.
“SHF”	Sociedad Hipotecaria Federal.
“SMG”	Salario Mínimo General Mensual del Distrito Federal.
“Sofoles”	Sociedades Financieras de Objeto Limitado.
“TIIE”	La Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio a 28 días que publica periódicamente el Banco de México, en el Diario Oficial de la Federación.
“TLC”	Tratado de Libre Comercio de América del Norte.
“UAFIDA”	Utilidad de operación más depreciación e intereses capitalizados.
“UDIs”	Unidades de Inversión cuyo valor en Pesos está indizado a la inflación del INPC.
“UEN”	Unidad Estratégica de Negocio. Las UENs no son entidades legales separadas o subsidiarias de Urbi.
“Urbi VidaResidencialMR”	La marca comercial bajo la cual la Empresa comercializa sus desarrollos de Vivienda de Interés Social.
“UBS Casa de Bolsa”	UBS Casa de Bolsa, S.A. de C.V., UBS Grupo Financiero.
“Vivienda de Interés Social”	Viviendas con precio de venta de hasta \$384,000.
“Vivienda Media”	Conjuntamente, la Vivienda Media Baja y la Vivienda Media Alta.
“Vivienda Media Baja”	Viviendas con precio de venta entre \$384,000 y \$576,000.
“Vivienda Media Alta”	Viviendas con precio de venta entre \$576,000 y \$1.3 millones.
“Vivienda Residencial”	Viviendas con precio de venta superior a \$1.3 millones.

B) RESUMEN EJECUTIVO

La información que se incluye en este resumen se refiere en su totalidad a la información pormenorizada y a los Estados Financieros Anuales que se incluyen en este Prospecto. A menos que en el contexto de este Prospecto se indique lo contrario, las referencias a la "Empresa" incluyen a Urbi y sus subsidiarias. Antes de tomar una decisión de inversión, los inversionistas potenciales deberán leer cuidadosamente este Prospecto en su totalidad, incluyendo los factores de riesgo y los Estados Financieros Anuales aquí incluidos.

La Empresa

La Empresa es una compañía mexicana desarrolladora de vivienda, integrada verticalmente y diversificada. En base a la información pública disponible, incluyendo la publicada por los desarrolladores de vivienda cuyos valores cotizan en la BMV, la Empresa considera que, durante 2006, fue uno de los tres desarrolladores de vivienda más grandes de México en términos de ventas, y el mayor desarrollador de vivienda en los Estados del Norte en términos de ventas y número de unidades construidas y vendidas.

De 2002 a 2006, las ventas de la Empresa se incrementaron de \$4,832.4 millones a \$10,056.5. Durante el mismo periodo, el número de unidades vendidas al año se incrementó de 17,711 a 29,283; la UAFIDA se incrementó de \$1,124.7 millones a \$2,686.9 millones; y la utilidad neta se incrementó de \$544.7 millones a \$1,391.6 millones. Durante este periodo, la Empresa ha mantenido márgenes estables a la vez que ha mejorado la calidad y diferenciación de sus productos.

El mercado principal de la Empresa son los segmentos de Vivienda de Interés Social y Vivienda Media Baja; sin embargo, en los últimos años la Empresa ha expandido su enfoque para incluir a la Vivienda Media Alta y a la Vivienda Residencial. En virtud de que la mayoría de las instituciones proveedoras de financiamiento hipotecario ordenan sus programas de financiamiento con base en el nivel de ingresos de los clientes, la Empresa clasifica las viviendas que desarrolla de acuerdo a las siguientes categorías: "Vivienda de Interés Social", "Vivienda Media Baja", "Vivienda Media Alta" y "Vivienda Residencial". En 2006, las ventas de Vivienda de Interés Social y Vivienda Media Baja representaron aproximadamente el 88.6% del total de unidades vendidas, y el 75.8% de las ventas de la Empresa, mientras que la Vivienda Media Alta y la Vivienda Residencial representaron el resto. El precio promedio de venta por vivienda en 2006 fue de \$343,435.

Desde el inicio de sus operaciones en 1981, la Empresa ha desarrollado, construido y vendido más de 220,000 viviendas, manteniendo una historia de más de 25 años de operaciones rentables. A pesar de las condiciones económicas adversas que en ciertos tiempos han existido en México durante este periodo, el crecimiento del negocio de la Empresa se ha beneficiado de la manera disciplinada en la que se busca hacer coincidir la disponibilidad de hipotecas con la demanda del mercado, y del diseño y selección de sus productos, que le permiten satisfacer los requerimientos de los clientes en varios estratos de ingresos. Además, el negocio de la Empresa se ha beneficiado del crecimiento económico y demográfico de los Estados del Norte del país, que constituyen el área principal de las operaciones de la Empresa.

Al 31 de diciembre de 2006, la Empresa contaba con 58 desarrollos de vivienda en construcción en 13 ciudades, incluyendo las zonas metropolitanas de las ciudades de México, Guadalajara y Monterrey, así como con una Reserva de Hipotecas de 28,046 viviendas. En línea con sus políticas, a esa misma fecha, la Empresa mantenía una reserva territorial de 3,465 hectáreas, que la Empresa considera suficientes para el desarrollo de aproximadamente 177,851 unidades de Vivienda de Interés Social y Vivienda Media Baja, además de 348 hectáreas, que la Empresa considera suficientes para la construcción de 12,405 unidades de Vivienda Media Alta y Vivienda Residencial. La Empresa considera que esta reserva

territorial combinada será suficiente para cubrir aproximadamente seis años de operaciones, basándose en el volumen de unidades vendidas durante 2006.

La Industria de la Vivienda en México

La Empresa considera que existen oportunidades sustanciales para continuar el crecimiento de sus operaciones en la industria de la vivienda en México, como resultado de mejores condiciones macroeconómicas y estabilidad política, bajas tasas de interés, mayor disponibilidad de créditos hipotecarios de largo plazo y a tasa fija, la recuperación de los salarios mínimos reales y la promulgación de leyes que permiten la deducción fiscal de los intereses reales de las hipotecas. La Empresa cuenta con un historial probado de incremento de sus operaciones, aún en condiciones económicas adversas.

La Empresa considera que los siguientes factores también le han brindado y le continuarán brindando importantes oportunidades de crecimiento en la industria de la vivienda en México:

Déficit Continuo de Vivienda. De acuerdo al Censo General de Población y Vivienda 2000 del INEGI, el número total de viviendas en México era de 21.9 millones. El Programa Sectorial de Vivienda 2001-2006 del Gobierno Federal estimó que en 2000 el déficit de vivienda en México era de aproximadamente 4.3 millones de unidades, incluyendo unidades que requerían ser reparadas o sustituidas, y que dicho déficit se incrementaría en aproximadamente 1.1 millones de unidades por año durante el periodo comprendido entre 2001-2010.

Tendencias Demográficas Favorables. La Empresa considera que las tendencias demográficas actuales de la población mexicana pudieran contribuir a incrementar la demanda de Vivienda de Interés Social y Vivienda Media Baja. Al 31 de diciembre de 2006, la población de México se estima en aproximadamente 104.8 millones, según CONAPO. Adicionalmente, CONAPO estima que entre 2000 y 2006 la tasa anual de crecimiento de la población en los Estados del Norte de México, en donde se ubica la mayoría de los desarrollos de la Empresa, fue del 1.8%, mientras que la población global de México creció en 1.1%. Además, según INEGI y CONAPO, la población mexicana de entre 25 y 50 años podría crecer de 31 millones en 2000 a 43 millones en 2030.

Fragmentación de la Industria. La industria de la vivienda en México está altamente fragmentada. La Empresa considera que esta fragmentación constituye una oportunidad para continuar incrementando su participación de mercado del 4.0%, a través de economías de escala. Aunque, de acuerdo con Softec, S.C., aproximadamente 3,000 compañías realizan actividades de construcción y desarrollo de vivienda en México, la Empresa estima que la mayoría de esas compañías realizan proyectos pequeños de entre 100 y 200 unidades cada uno, y que no existen más de siete desarrolladores en México, incluyendo a la propia Empresa, que hubieran construido más de 10,000 viviendas en 2006.

Políticas Gubernamentales Favorables. Para enfrentar el déficit de vivienda en México, el Gobierno Federal ha implementado diversas políticas orientadas a aumentar la oferta de vivienda accesible. El financiamiento hipotecario en México para la Vivienda de Interés Social y la Vivienda Media Baja se ha otorgado principalmente a través de los programas de vivienda de interés social que han desarrollado instituciones gubernamentales, tales como INFONAVIT, SHF y FOVISSSTE, y en menor medida bancos comerciales y otros proveedores de financiamiento hipotecario. El Consejo Nacional de Vivienda ha establecido una meta de 6 millones de créditos hipotecarios otorgados en el periodo sexenal de 2007 a 2012.

Como resultado de estos y otros programas gubernamentales, así como de la mejora en las condiciones económicas y el aumento en la demanda, la banca comercial y las Sofoles han incrementado gradualmente su participación en el sector de financiamiento hipotecario, principalmente para Vivienda Media Alta y Vivienda Residencial, del 1.1% del total de las hipotecas otorgadas en 2001, al 20.8% en 2006, según estimaciones de la Empresa. Además, a fin de incrementar la liquidez de la industria hipotecaria por medio de los mercados de capitales, INFONAVIT y otros proveedores de financiamiento hipotecario han

lanzando diversos programas de bursatilización de hipotecas para proveer de mayor liquidez al mercado secundario de créditos hipotecarios.

Fortalezas y Estrategias de la Empresa

La meta de la Empresa es convertirse en la proveedora líder de vivienda y de servicios para el desarrollo de comunidades de viviendas familiares integralmente planeadas, con un énfasis en maximizar la satisfacción del cliente y en generar consistentemente valor para sus accionistas y empleados. Para alcanzar esta meta, ha establecido como objetivo estratégico de largo plazo continuar fortaleciendo su posición como uno de los desarrolladores líderes de vivienda en México en términos de ingresos, rentabilidad, satisfacción del cliente, clima organizacional y desarrollo de comunidades sustentables en lo social, ambiental y económico. Para ello, la Empresa se enfoca en las siguientes fortalezas competitivas y estrategias:

Crecimiento Superior. La Empresa busca continuar creciendo a una tasa superior a la que considera que es la tasa de crecimiento promedio de la industria, aprovechando economías de escala y fortaleciendo su posición de mercado. La Empresa considera que la diversidad de sus productos de vivienda, y su capacidad para diseñar innovadores esquemas de financiamiento para sus clientes, en conjunto con entidades financieras, así como su continua expansión geográfica son factores importantes de su crecimiento sostenido.

- ♦ La Empresa planea mantener su posición de liderazgo en los mercados de Vivienda de Interés Social y Vivienda Media Baja, participando selectivamente en los mercados de Vivienda Media Alta y Vivienda Residencial.
- ♦ La Empresa espera continuar incrementando sus operaciones en varios estados del país y mantener su posición predominante en las principales ciudades de los Estados del Norte.
- ♦ La Empresa planea continuar expandiendo sus operaciones en las zonas metropolitanas más grandes, tales como las de las ciudades de México, Monterrey y Guadalajara, y establecerse en otras ciudades importantes del país, a través de comunidades de gran escala integralmente planeadas (macroproyectos).
- ♦ La Empresa planea aprovechar oportunidades de negocio en segmentos de mercado en los que considera que tendrá un crecimiento significativo, tales como vivienda turística y vivienda vertical.
- ♦ En varias ciudades medianas y pequeñas, la Empresa inició recientemente la formación de asociaciones mutuamente favorables y rentables, con propietarios de tierra y desarrolladores locales, a través de los programas *Socio Dueño de Tierra* y *Socio Director de Plaza*, con las que se propone combinar la marca *Urbi* y los recursos financieros y de logística de la Empresa, con la experiencia, relaciones de negocio, conocimiento local y, según sea el caso, la tierra disponible de dichos socios externos. Véase *“La Emisora – Descripción del Negocio – Actividad Principal – Desarrollo de Vivienda – Programas Socio Dueño de Tierra y Socio Director de Plaza.”*
- ♦ La Empresa continúa desarrollando nuevos esquemas de financiamiento y co-financiamiento, conjuntamente con bancos y Sofoles, a fin de proveer créditos hipotecarios altamente individualizados y alternativas financieras con condiciones especiales que faciliten a los clientes adquirir las viviendas de la Empresa, reforzando con ello su crecimiento y diferenciándose de la competencia. La Empresa considera que su capacidad para introducir nuevos e innovadores productos financieros le permitirá penetrar en nuevos mercados, incluyendo grupos demográficos que tradicionalmente no han recibido créditos hipotecarios, tales como personas autoempleadas y trabajadores de la economía informal.

Operación Eficiente. La Empresa considera que es una de las compañías más eficientes de la industria de vivienda en México. La Empresa considera que ha logrado lo anterior, debido a que sus procesos de manejo de información están alineados con su estrategia de negocio y su estructura organizacional. La Empresa considera que su estructura organizacional le permite tomar ventaja y reaccionar rápidamente a los cambios en las condiciones del mercado, así como mantener la rentabilidad ante cualquier expansión o contracción operativa.

- ♦ La Empresa está en un proceso de mejora continua de sus operaciones como un administrador de procesos, operando líneas de producción de viviendas, procesamiento de hipotecas y comercialización bien integradas, con una logística efectiva, a través de la cual la Empresa logra integrar sus proyectos de construcción con subcontratistas que realizan más del 90% del proceso de construcción de la Empresa.
- ♦ La Empresa divide su fuerza de ventas en UENs, las cuales funcionan como centros de desarrollo y de ventas localizados en cada una de las regiones en las que opera. Esta organización le permite a la Empresa proveer servicios a sus clientes locales en forma directa. La Empresa considera que la división y concentración de su fuerza de ventas en UENs también le permiten expandirse eficientemente a nuevos mercados.
- ♦ Como parte del esfuerzo continuo de la Empresa de reducir costos y mejorar la eficiencia de su operación, la Empresa ha iniciado el desarrollo de (i) el programa *Socio Dueño de Tierra*, para reducir los costos iniciales asociados con la adquisición de tierra, y (ii) el programa *Socio Director de Plaza*, para reducir los costos asociados con el inicio de operaciones y el desarrollo de tierra para construcción en una nueva plaza. La Empresa considera que estos programas le permitirán reducir significativamente el periodo de desarrollo de vivienda y, consecuentemente, incursionar en nuevas plazas con mayor rapidez.
- ♦ La Empresa mantiene sólidas relaciones de largo plazo con sus principales proveedores de materiales, tales como Cemex, Masonite y Grupo Industrial Saltillo, entre otros, lo cual le permite integrar sus procesos con los de dichos proveedores, asegurando el suministro de materiales en tiempo y a precios competitivos, así como compartir con ellos tecnología y conocimientos operativos.
- ♦ La Empresa considera que cuenta con un equipo de dirección con experiencia significativa, ya que cada uno de sus ejecutivos principales tienen entre 10 y 25 años de experiencia en la industria mexicana de la vivienda.
- ♦ La Empresa fue la primera desarrolladora de vivienda en México que obtuvo la Certificación ISO 9000, en reconocimiento a procesos organizacionales eficientes y tecnológicamente avanzados.

Plataforma de Tecnología de Información Avanzada. La Empresa considera que *UrbiNet*, su plataforma de tecnología de información avanzada, la distingue de sus competidores y desempeña un papel crucial en su capacidad de mantener altos estándares de calidad y de soportar un crecimiento descentralizado, a gran escala y rentable. *UrbiNet* provee a la Empresa de información operativa y financiera detallada en tiempo real, mejorando la eficiencia de sus operaciones y permitiéndole identificar exitosamente nuevas oportunidades para expandir su negocio. Además, la plataforma *UrbiNet* permite a la Empresa administrar su negocio como dos líneas de producción independientes: una dedicada a la construcción de vivienda, y la segunda dedicada a la obtención de créditos hipotecarios para sus clientes.

Procesos de Ventas y Mercadotecnia Enfocados y Eficientes. Las operaciones de ventas y mercadotecnia de la Empresa están organizadas con el objetivo de acelerar los procesos de comercialización e incrementar el volumen de ventas.

- ♦ La Empresa se enfoca en determinados grupos demográficos, con base, en parte, en los niveles de ingresos, edad, tipo de empleo y situación familiar y marital de los clientes. Una vez que un grupo es identificado, la Empresa diseña correspondientemente el producto, la fuente de financiamiento y la estrategia de comercialización.
- ♦ La Empresa considera que sus programas de capacitación y entrenamiento especializados, combinados con las herramientas que su plataforma de tecnología de información *UrbiNet* le brinda a su fuerza de ventas, le permiten replicar exitosamente estructuras de ventas estandarizadas al introducirse en nuevos mercados.
- ♦ Las UENs de la Empresa se enfocan exclusivamente en los clientes. Dentro de las UENs, la Empresa cuenta con personal enfocado en las ventas, el procesamiento de hipotecas y el servicio al cliente, aprovechando sus procesos certificados ISO 9000 y su plataforma de tecnología de información.

Posicionamiento y Marca de Calidad. La Empresa considera que sus clientes relacionan su marca *Urbi* con productos de alta calidad y con un fuerte compromiso de servicio al cliente.

- ♦ La Empresa ha desarrollado una estrategia que incluye el uso de marcas registradas, desarrolladas dentro del grupo de marcas *Urbi*, para los diversos productos que ofrece en cada categoría de vivienda.
- ♦ La Empresa busca diferenciarse de sus competidores a través de su concepto y marca *Urbi Vida-Residencial^{MR}*, misma que utiliza en sus desarrollos de vivienda y que se identifica con comunidades integralmente planeadas, que enfatizan la calidad de vida en un formato tipo villa, agradable para las familias. La Empresa considera que la marca *Urbi VidaResidencial^{MR}* es un símbolo de estatus y prestigio dentro del mercado objetivo que atiende.

Eventos Recientes

Programa Dual Revolvente de Certificados Bursátiles

En diciembre de 2006, la Emisora estableció un programa de certificados bursátiles de corto y largo plazo, por un monto total autorizado de hasta \$3,000.0 millones, con una vigencia de 5 años (el "Programa Dual Revolvente"). En 2007, la Emisora ha realizado, al amparo del referido programa dual revolvente, nueve emisiones de certificados bursátiles de corto plazo por un total de \$1,861.2 millones, y una emisión de certificados bursátiles de largo plazo por un monto de \$1,000.0 millones.

Resultados de Operación Recientes

Durante el periodo de nueve meses concluido el 30 de septiembre de 2007, las ventas totales de la Empresa se incrementaron en un 21.5%, a \$8,696.1 millones de \$7,157.1 millones en el mismo periodo de 2006. En el periodo de nueve meses concluido el 30 de septiembre de 2007, el número de unidades vendidas de la Empresa se incrementó en un 17.0% a 25,315 viviendas de 21,629 viviendas en el mismo periodo de 2006.

Se incluyen como Anexo B en este Prospecto los estados financieros condensados consolidados no auditados de la Emisora y subsidiarias al 30 de septiembre de 2006 y 2007, junto con sus notas (los “Estados Financieros Intermedios”). Asimismo, en el Anexo C de este Prospecto se contiene cierta información financiera consolidada no auditada de la Emisora y sus subsidiarias al 30 de septiembre de 2006 y 2007, incluyendo una descripción de los resultados de operación no auditados de la Empresa por los periodos de nueve meses terminados el 30 de septiembre de 2006 y 2007 (dicha información, conjuntamente con los Estados Financieros Intermedios, la “Información Financiera a Septiembre de 2007”).

Debido a que la Información Financiera a Septiembre de 2007 se presenta en Pesos constantes al 30 de septiembre de 2007, la misma no es directamente comparable con la demás información financiera incluida en este Prospecto, la cual, salvo indicación en contrario, se presenta en Pesos constantes al 31 de diciembre de 2006. La información financiera incluida en este Prospecto y presentada en Pesos constantes al 31 de diciembre de 2006 requeriría de la aplicación de un factor de reexpresión de 1.0221 a dicha información para que fuera comparable con la Información Financiera a Septiembre de 2007 incluida en este Prospecto. La aplicación de dicho factor no representa un cambio significativo en el poder adquisitivo del Peso durante ese periodo.

Resumen de la Información Financiera

Las siguientes tablas muestran un resumen de la información financiera consolidada de la Empresa y otra información por los años indicados. Esta información debe leerse conjuntamente con los Estados Financieros Anuales y sus notas, los cuales se incluyen en este Prospecto, y está calificada en su totalidad por la referencia a dichos Estados Financieros Anuales. Los Estados Financieros Anuales han sido auditados por Mancera, S.C., integrante de Ernst & Young Global, auditores externos de la Empresa. Los Estados Financieros Anuales han sido preparados de acuerdo con las NIFs. A menos que se indique lo contrario, la información financiera de la Empresa contenida en este Prospecto se presenta en Pesos constantes al 31 de diciembre de 2006.

Se incluyen como Anexo B en este Prospecto los Estados Financieros Intermedios. Asimismo, en el Anexo C de este Prospecto se contiene cierta información financiera consolidada no auditada de la Emisora y sus subsidiarias al 30 de septiembre de 2006 y 2007, incluyendo una descripción de los resultados de operación no auditados de la Empresa por los periodos de nueve meses terminados el 30 de septiembre de 2006 y 2007. Debido a que la Información Financiera a Septiembre de 2007 se presenta en Pesos constantes al 30 de septiembre de 2007, la misma no es directamente comparable con la demás información financiera incluida en este Prospecto, la cual, salvo indicación en contrario, se presenta en Pesos constantes al 31 de diciembre de 2006. La información financiera incluida en este Prospecto y presentada en Pesos constantes al 31 de diciembre de 2006 requeriría de la aplicación de un factor de reexpresión de 1.0221 a dicha información para que fuera comparable con la Información Financiera a Septiembre de 2007 incluida en este Prospecto. La aplicación de dicho factor no representa un cambio significativo en el poder adquisitivo del Peso durante ese periodo.

La Norma de Información Financiera B-3 Estado de Resultados (la “NIF B-3”) entró en vigor el 1º de enero de 2007, y, entre otras cosas, establece una nueva manera de identificar y reportar ingresos, costos y gastos, como “ordinarios” o “no ordinarios”. La NIF B-3 requiere que la información financiera de periodos anteriores a 2007 sea conformada a la nueva presentación requerida por la propia NIF B-3, para efectos de comparación. La Empresa ha optado por no ajustar su información financiera por los ejercicios terminados en diciembre de 2004, 2005 y 2006, ya que considera que las diferencias en la presentación no serían significativas. La Información Financiera a Septiembre de 2007, que se incluye en este Prospecto, se presenta bajo los lineamientos de la NIF B-3. En los Estados Financieros Intermedios incluidos en el Anexo b) de este Prospecto, la partida “Otros ingresos (gastos), neto” se registra como parte de la utilidad de operación de la Empresa, de acuerdo con la NIF B-3. Por lo tanto, la utilidad de operación de la Empresa, la UAFIDA y la información financiera relacionada por estos periodos puede no ser directamente comparable con la información financiera auditada anual que aparece en este Prospecto. *Para información adicional sobre la NIF B-3, véase la Nota 2(s) a los Estados Financieros Anuales.*

Información del estado de resultados	Años terminados el 31 de diciembre de				
	2002	2003	2004	2005	2006
	<i>(Miles de Pesos constantes al 31 de diciembre de 2006)</i>				
Ventas	4,832,416	5,918,032	7,069,266	8,525,337	10,056,493
Costo de ventas	(3,260,859)	(3,998,810)	(4,725,876)	(5,650,825)	(6,643,084)
Utilidad bruta	1,571,557	1,919,222	2,343,390	2,874,512	3,413,409
Gastos generales y de administración	(521,018)	(639,446)	(704,925)	(785,859)	(971,019)
Utilidad de operación	1,050,539	1,279,776	1,638,465	2,088,653	2,442,390
Resultado integral de financiamiento	(155,418)	(190,018)	(163,298)	(340,247)	(338,155)
Otros ingresos (gastos), netos	8,910	(6,813)	16,806	18,974	(12,353)
Utilidad antes de impuesto sobre la renta, impuesto al activo y participación de los trabajadores en las utilidades	904,031	1,082,945	1,491,973	1,767,380	2,091,882
Impuesto sobre la renta e impuesto al activo	(359,310)	(390,243)	(305,326)	(561,900)	(694,247)
Participación de los trabajadores en las utilidades	—	—	—	—	(6,007)
Utilidad neta	544,721	692,702	1,186,647	1,205,480	1,391,628

Información del balance general	Años terminados el 31 de diciembre de		
	2004	2005	2006
	<i>(Miles de Pesos constantes al 31 de diciembre de 2006)</i>		
Efectivo e inversiones temporales	1,138,006	1,889,563	2,360,789 ⁽¹⁾
Cuentas por cobrar a clientes	2,915,783	3,119,868	3,954,531
Cartera cedida en factoraje ⁽²⁾	—	291,298	2,005,628
Partes relacionadas	198,930	50,403	52,370
Inventarios ⁽³⁾	5,231,939	5,648,240	7,411,571
Total del activo circulante	9,638,372	11,428,004	16,165,546
Total del activo	10,731,346	12,886,449	17,812,549
Créditos bancarios	493,275	315,653	581,315
Líneas de factoraje financiero con recurso	—	291,298	2,005,628
Porción circulante del pasivo a largo plazo	469,861	165,631	123,749
Cuentas por pagar	898,563	1,156,190	1,585,030
Impuestos y otras cuentas por pagar	156,090	202,822	254,567
Total pasivo a corto plazo	2,017,789	2,131,594	4,550,289
Deuda a largo plazo	807,808	1,519,293	2,061,365
Cuentas por pagar	189,750	64,346	239,651
Instrumentos derivados	—	14,587	74,109
Obligaciones laborales	1,220	899	1,774
Impuesto sobre la renta diferido	1,850,811	2,151,094	2,580,772
Total del pasivo a largo plazo	2,849,589	3,750,219	4,957,671
Total del pasivo	4,867,378	5,881,813	9,507,960
Total capital contable	5,863,968	7,004,636	8,304,589

Otra información financiera	Años terminados el 31 de diciembre de				
	2002	2003	2004	2005	2006
	<i>(Miles de Pesos constantes al 31 de diciembre de 2006)</i>				
Inversiones en inmuebles, maquinaria y equipo, neto	78,556	144,109	66,411	105,994	229,272
UAFIDA ⁽⁴⁾	1,124,670	1,392,836	1,773,815	2,234,988	2,686,865
Depreciación y amortización	33,795	40,153	45,615	51,980	110,054

Razones financieras	Años terminados el 31 de diciembre de				
	2002	2003	2004	2005	2006
Margen bruto ⁽⁵⁾	32.5%	32.4%	33.1%	33.7%	33.9%
Margen UAFIDA ⁽⁶⁾	23.3%	23.5%	25.1%	26.2%	26.7%
Margen operativo ⁽⁷⁾	21.7%	21.6%	23.2%	24.5%	24.3%
Total deuda/Total capitalización ⁽⁸⁾	34.4%	45.4%	23.2%	24.7%	36.5%
Rendimiento sobre capital (ROE) ⁽⁹⁾	26.7%	27.2%	27.2%	18.7%	18.2%
Razón circulante ⁽¹⁰⁾	3.4x	2.9x	4.8x	5.4x	3.6x

- (1) Incluye efectivo e inversiones temporales (\$1,378.6 millones) y equivalentes de efectivo restringido (\$982.2 millones).
- (2) *Para mayor información sobre las operaciones de factoraje de la Empresa, véase "Información Financiera – Comentarios y Análisis de la Administración sobre los Resultados de Operación y Situación Financiera de la Empresa – Situación Financiera, Liquidez y Recursos de Capital" y la Nota 3 de los Estados Financieros Anuales.*
- (3) Comprende principalmente terrenos para construcción (excluyendo terrenos a largo plazo para construcción). Los terrenos para construcción incluyen el resultado integral de financiamiento capitalizado. Véase Notas 2(g) y 5 a los Estados Financieros Anuales, para más información sobre la clasificación de los Inventarios de la Empresa.
- (4) La UAFIDA no es una medida calculada conforme a las NIFs. La UAFIDA es la utilidad de operación más depreciación y amortización e intereses capitalizados. Durante cada uno de los años terminados el 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006, la Empresa capitalizó intereses por \$89.7 millones, \$94.4 millones y \$134.4 millones respectivamente. Una parte de los intereses capitalizados se incluyó en el costo de ventas, mientras que el resto de dichos intereses capitalizados se incluyó en inventarios. Véase Nota 2(f) a los Estados Financieros. La Empresa capitaliza los intereses de los créditos bancarios utilizados principalmente para el desarrollo de terrenos en los montos definidos para cada proyecto. La conciliación de utilidad de operación a UAFIDA es como sigue:

	Años terminados el 31 de diciembre de				
	2002	2003	2004	2005	2006
	<i>(Miles de Pesos constantes al 31 de diciembre de 2006)</i>				
Utilidad de operación	1,050,539	1,279,776	1,638,465	2,088,653	2,442,390
Depreciación y amortización	33,795	40,153	45,615	51,980	110,054
Intereses capitalizados	40,336	72,907	89,735	94,355	134,421
UAFIDA	1,124,670	1,392,836	1,773,815	2,234,988	2,686,865

La Empresa considera que la UAFIDA puede ser útil para facilitar comparaciones de desempeño operativo entre distintos periodos y con otras compañías de la industria de la vivienda, porque excluye el efecto de la depreciación, la cual representa un cargo no monetario a las utilidades.

La Empresa considera que la UAFIDA también es útil para comparar sus resultados con los de otras compañías porque presenta resultados de operación que no se ven afectados por la estructura de capital. Cuando se trate de entender el desempeño operativo de la Empresa, la UAFIDA debe analizarse junto con la utilidad (pérdida) neta, los cambios en los utilizados o generados en actividades de operación, actividades de inversión o actividades de financiamiento. Aún cuando la UAFIDA puede ser útil como base de comparación, el cálculo de UAFIDA de la Empresa no necesariamente es comparable con la UAFIDA reportada por otras compañías, ya que cada UAFIDA es calculada en forma particular y debe analizarse en conjunto con las explicaciones que la acompañan. Aún cuando la UAFIDA es una medida utilizada comúnmente para evaluar el desempeño operativo, ésta no muestra cambios en la situación financiera conforme a las NIFs y no debe ser considerado como alternativa de utilidad (pérdida) neta, determinada conforme a la NIFs, ni como un indicador de desempeño financiero, o de

cambios en la situación financiera, determinados conforme a las NIFs, como medida de liquidez, ni como un indicador de recursos disponibles para dividendos, reinversión u otros usos discrecionales.

La UAFIDA tiene ciertas limitaciones importantes, incluyendo que (i) no incluye impuestos, que son una parte necesaria y recurrente de las operaciones de la Empresa; (ii) no incluye depreciación, que es una parte necesaria y recurrente de los costos de la Empresa; y (iii) no incluye el costo integral de financiamiento, constituido principalmente por intereses pagados (netos de intereses recibidos más cualquier pérdida cambiaria o monetaria neta), los cuales, considerando que la Empresa ha incurrido en deuda para financiar algunas de sus operaciones, son una parte necesaria y recurrente de los costos de la Empresa, que le ha permitido generar ingresos. Por ello, cualquier medida que excluya parcial o totalmente, impuestos, depreciación y costo integral de financiamiento tiene limitaciones importantes.

- (5) Representa utilidad bruta entre ventas, expresado como porcentaje.
- (6) Representa UAFIDA entre ventas, expresado como porcentaje.
- (7) Representa utilidad de operación entre ventas, expresado como porcentaje
- (8) Representa el total de la deuda entre la suma total de la deuda y el capital contable. El total de la deuda incluye la porción circulante del pasivo a largo plazo, créditos bancarios y deuda a largo plazo. Véase *Nota 9 a los Estados Financieros Anuales*. El reembolso de capital acordado en febrero de 2004, en el que se amortizaron las acciones propiedad de dos de los accionistas de la Emisora, no se refleja en esta razón. Véase *“Información Financiera – Comentarios y Análisis de la Administración sobre los Resultados de Operación y Situación Financiera de la Empresa – Situación Financiera, Liquidez y Recursos de Capital.”*
- (9) Representa, utilidad neta entre capital contable promedio, expresado como porcentaje.
- (10) Representa activo circulante entre pasivo a corto plazo.

Resumen de la Información Operativa

Información operativa	Años terminados el 31 de diciembre de				
	2002	2003	2004	2005	2006
Viviendas vendidas (número de unidades equivalentes) ⁽¹⁾	17,711	20,071	21,791	24,865	29,283
Vivienda de Interés Social	15,127	15,463	15,614	17,268	20,348
Vivienda Media Baja	2,190	3,052	3,236	4,510	5,597
Vivienda Media Alta y Vivienda Residencial	394	1,556	2,941	3,087	3,338
Reserva de Hipotecas ⁽²⁾	21,135	24,482	27,047	28,026	28,046
	<i>(Pesos constantes al 31 de diciembre de 2006)</i>				
Precio promedio	272,849	294,874	324,412	342,865	343,435
Vivienda de Interés Social	236,588	228,218	232,898	247,094	249,824
Vivienda Media Baja	431,926	416,282	424,578	449,381	453,467
Vivienda Media Alta y Vivienda Residencial	780,866	719,202	700,078	722,937	729,510
	<i>(Miles de Pesos constantes al 31 de diciembre de 2006)</i>				
Ventas totales	4,832,416	5,918,032	7,069,266	8,525,337	10,056,493
Vivienda de Interés Social	3,578,853	3,528,570	3,636,502	4,266,829	5,083,382
Vivienda Media Baja	945,989	1,270,526	1,373,942	2,026,797	2,538,181
Vivienda Media Alta y Vivienda Residencial	307,574	1,118,936	2,058,822	2,231,711	2,434,930

(1) El número de unidades equivalentes se calcula dividiendo el ingreso total de las ventas de unidades equivalentes de cada categoría de vivienda, entre el precio promedio de venta por unidad de cada categoría de vivienda, suponiendo un avance de obra del 100% (sin considerar el método contable de porcentaje de avance de obra).

(2) Se define como el número de viviendas para las cuales la Empresa ha recibido confirmación de financiamiento hipotecario para compradores calificados. Véase *“La Emisora – Descripción del Negocio – Actividad Principal – Canales de Distribución – Comercialización y Ventas – Reserva de Hipotecas.”*

C) FACTORES DE RIESGO

Los inversionistas potenciales deberán considerar cuidadosamente los factores de riesgo que se describen a continuación, así como toda la demás información contenida en este Prospecto, antes de invertir en las Acciones. Además, cabe la posibilidad de que otros riesgos que actualmente no son del conocimiento de la Empresa o que ésta no considera que sean significativos, afecten el negocio de la misma.

Riesgos Relacionados con el Negocio de la Empresa

La capacidad de la Empresa para generar ingresos suficientes para asegurar su viabilidad depende del financiamiento hipotecario de los sectores público y privado.

En 2006, los compradores de Vivienda de Interés Social y de Vivienda Media Baja representaron el 75.8% de los ingresos totales de la Empresa provenientes de la venta de vivienda. La Empresa depende de la disponibilidad de financiamiento hipotecario proveniente de organismos gubernamentales para sus ventas de Vivienda de Interés Social y Vivienda Media Baja. En 2006, más del 50% de las hipotecas otorgadas a los clientes de la Empresa fueron proporcionadas por organismos del sector público. Prácticamente todo el financiamiento hipotecario para la Vivienda de Interés Social y la Vivienda Media Baja en México es proporcionado por INFONAVIT, SHF y FOVISSSTE. En general, el financiamiento para la Vivienda de Interés Social ha permanecido estable en cantidades que parten de \$166,000 para beneficiar a los trabajadores que tienen un ingreso menor a tres SMGs (aproximadamente \$4,612 al 31 de diciembre de 2006). Véase “*La Emisora – Descripción del Negocio – Información de Mercado – Fuentes de Financiamiento Hipotecario.*” Aunque la Empresa ha aumentado el desarrollo de Vivienda Media Alta y Vivienda Residencial, las cuales están sujetas a menos restricciones de precio y mayores márgenes operativos, la Vivienda de Interés Social y la Vivienda Media Baja constituyen una parte sustancial del negocio de la Empresa.

Consecuentemente, los resultados de operación y la situación financiera de la Empresa han sido y continuarán siendo influenciados por los niveles de financiamiento, las políticas, los programas y los procesos administrativos de INFONAVIT, SHF y FOVISSSTE, así como por las políticas del Gobierno Federal en materia de vivienda. No puede asegurarse que el financiamiento hipotecario otorgado por INFONAVIT, SHF y FOVISSSTE, o cualquier otra fuente de financiamiento, se mantendrá en los niveles actuales, o que el Gobierno Federal no limitará la disponibilidad de dicho financiamiento o que no realizará cambios en las políticas o los métodos conforme a los cuales se otorga dicho financiamiento. Cualquier disminución en el monto de los fondos disponibles de dichas fuentes de financiamiento, cambio en los programas o políticas de financiamiento hipotecario o retraso administrativo en el desembolso de los fondos, podría tener un efecto adverso significativo en el negocio, los resultados de operación, la situación financiera o las proyecciones de la Empresa. Tampoco puede asegurarse que esos fondos continuarán destinándose al desarrollo de vivienda en zonas en las que la Empresa tiene operaciones.

Debido a que INFONAVIT se financia principalmente con las aportaciones obligatorias que realizan los patrones por cuenta de los trabajadores, equivalentes al 5% del salario bruto de los trabajadores, el financiamiento por parte de INFONAVIT depende de las condiciones prevalecientes en la economía nacional. El financiamiento para la vivienda otorgado por SHF depende del rendimiento de su cartera hipotecaria, del financiamiento del Banco Mundial, de fondos que le provee el Gobierno Federal y de los recursos obtenidos de la bursatilización de créditos hipotecarios. A partir de 2013, las obligaciones de SHF dejarán de contar con la garantía del Gobierno Federal. Además, las políticas de INFONAVIT dan prioridad al financiamiento de Vivienda de Interés Social respecto de la vivienda más costosa. La Empresa no puede asegurar que estas políticas no afectarán su capacidad para expandir sus desarrollos de Vivienda

Media Alta y Vivienda Residencial, o su flexibilidad para incrementar los precios de sus unidades de Vivienda de Interés Social y Vivienda Media Baja.

Actualmente, el financiamiento hipotecario otorgado por entidades del sector privado, bancos y Sofoles se limita en gran medida a los mercados de Vivienda Media Alta y Vivienda Residencial. El financiamiento del sector privado generalmente se otorga a tasas de interés más altas que las tasas de interés existentes en los Estados Unidos y en otros mercados internacionales. En 2006, los compradores de nuestra Vivienda Media Alta y Vivienda Residencial representaron el 24.2% de los ingresos totales de la Empresa provenientes de la venta de vivienda, y más del 50% del total de las hipotecas otorgadas a nuestros clientes fueron proporcionadas por bancos comerciales y Sofoles. Aunque la disponibilidad del financiamiento del sector privado se ha venido incrementando en México, en el pasado dicha actividad financiera estuvo deprimida debido a la situación económica adversa del país. Si dicha situación económica adversa se volviera a presentar, la cantidad de financiamiento proveniente del sector privado disponible para la Vivienda Media Alta y la Vivienda Residencial que construye la Empresa, podría disminuir. Además, la capacidad de nuestros clientes para obtener financiamiento del sector privado depende, en cierta medida, de la capacidad de la Empresa de mantener relaciones sólidas con la banca comercial y las Sofoles. La pérdida de dichas relaciones podría impactar la capacidad de los clientes de la Empresa para obtener hipotecas de estas fuentes para la compra de las viviendas de la Empresa, y no puede asegurarse que la Empresa mantendrá esas relaciones.

Las operaciones de la Empresa dependen de su capacidad de obtener financiamiento.

La Empresa no recibe los recursos provenientes de las ventas de viviendas sino hasta que la construcción de las viviendas se termina y dichas ventas se consuman. Típicamente, la construcción dura de dos a tres meses para Vivienda de Interés Social y de cuatro a cinco meses para Vivienda Media y Vivienda Residencial. Como resultado de lo anterior, la Empresa financia sus actividades de desarrollo y construcción de vivienda con deuda, principalmente con fondos obtenidos de la colocación de valores en los mercados de capitales, tales como las *Senior Guaranteed Notes* y los certificados bursátiles emitidos por la Emisora y avalados por sus subsidiarias, o con capital de trabajo, y en menor medida mediante la contratación de créditos puente con bancos o Sofoles. Anteriormente, SHF, a través de intermediarios financieros, otorgaba créditos puente a los desarrolladores de vivienda. Sin embargo, conforme a las políticas de SHF implementadas en 2002, SHF ha concentrado sus esfuerzos en el financiamiento a compradores de vivienda calificados, y ha dejado de otorgar créditos puente para el desarrollo de vivienda. Actualmente, la Empresa no cuenta con ningún crédito puente financiado con fondos provenientes de SHF. Aún cuando la Empresa considera que en el futuro existirán otras fuentes de financiamiento con fondos distintos a los provenientes de SHF, tales como créditos de bancos comerciales o Sofoles, y fondos obtenidos en los mercados de capitales, no puede asegurarse que la Empresa obtendrá dicho financiamiento o que, en caso de que lo obtenga, éste será en términos favorables.

Los acontecimientos negativos en los mercados del crédito en México o en el extranjero, incluyendo el alza en las tasas de interés, la reducción en la liquidez o la falta de interés de las instituciones financieras en el otorgamiento de créditos, han resultado y podrían resultar en un incremento en el costo financiero de la Empresa para la contratación de nuevos créditos o el refinanciamiento de créditos vencidos, lo cual podría afectar en forma negativa la situación financiera y los resultados de operación de la Empresa. No es posible asegurar que la Empresa podrá refinanciar sus pasivos o que podrá obtener los recursos suficientes, a través de la venta de activos o de la emisión de instrumentos de capital para hacer frente a los requerimientos de pago de las deudas a su vencimiento.

El negocio de la Empresa requiere de inversiones de capital y los cambios extremos en los requerimientos de capital podrían afectar su situación financiera.

El negocio de la Empresa requiere de fuertes inversiones de capital e implica inversiones significativas para, entre otras cosas, el desarrollo y construcción de los desarrollos de vivienda. El monto y el momento de dichas inversiones dependen en parte de las condiciones del mercado. Es posible que la Empresa no pueda predecir el momento o el monto de las inversiones que requerirá. Además, la Empresa no recibe recursos de la venta de vivienda sino hasta que termina la etapa de construcción de las viviendas y las ventas se consuman. En consecuencia, la Empresa puede no contar con la liquidez suficiente para satisfacer los requerimientos de capital en los niveles necesarios para soportar el crecimiento de sus proyectos de desarrollo de vivienda. Véase “*Información Financiera – Comentarios y Análisis de la Administración sobre los Resultados de Operación y Situación Financiera de la Empresa – Situación Financiera, Liquidez y Recursos de Capital.*”

La rentabilidad de la Empresa podría verse afectada negativamente como consecuencia de la estimación imprecisa de sus costos.

La Empresa celebra contratos para la venta de sus viviendas antes de comenzar la construcción de las mismas. Aunque, los contratos de compraventa que celebra la Empresa le permiten incrementar el precio de venta, la capacidad de la Empresa para hacerlo es limitada. Consecuentemente, en la medida en que la Empresa no estime con precisión sus costos de contratistas, materiales y mano de obra propia para lograr los márgenes proyectados al amparo de sus arreglos de precio, y los costos sean más altos que lo anticipado o se calculen erróneamente, la rentabilidad de la Empresa podría verse afectada negativamente.

El valor pecuniario de la Reserva de Hipotecas de la Empresa podría no realizarse.

La Reserva de Hipotecas de la Empresa refleja el número de viviendas para las cuales la Empresa ha recibido confirmación por parte de algún proveedor de financiamiento, de que otorgará financiamiento hipotecario para los compradores calificados que la Empresa identifique. La política general de la Empresa es obtener y mantener en su Reserva de Hipotecas, suficientes compromisos de hipotecas para asegurar la venta continua de viviendas por un periodo aproximado de entre 12 y 18 meses de futuras operaciones. La Empresa no puede asegurar que el número de viviendas reflejado en la Reserva de Hipotecas serán efectivamente vendidas o que el valor pecuniario de dicha reserva será realizado. Véase “*La Emisora – Descripción del Negocio – Actividad Principal – Canales de Distribución – Comercialización y Ventas – Reserva de Hipotecas.*”

Una parte sustancial del negocio de la Empresa se realiza dentro de un mercado geográfico limitado en el norte del país, lo cual expone a la Empresa a los riesgos relativos a dicha región.

Una parte sustancial del negocio de la Empresa se concentra en los Estados del Norte. Por ello, los resultados de operación de la Empresa dependen del nivel general de la actividad económica en esa región y del financiamiento hipotecario otorgado en la misma, particularmente por INFONAVIT, SHF y otras instituciones financieras. No puede asegurarse que el nivel actual de operaciones de la Empresa en dicha región no disminuirá o que el crecimiento de la Empresa no se verá limitado por la debilidad económica regional, por la disminución de la actividad de las maquiladoras en la región, por el incremento en la competencia o por cualquier otra razón.

Debido a los ciclos de financiamiento de algunos proveedores de créditos hipotecarios, la Empresa presenta variaciones significativas en sus resultados trimestrales.

Las categorías de Vivienda de Interés Social y Vivienda Media Baja en México están sujetas a variaciones estacionales significativas durante el año, de acuerdo con los ciclos de operación y financiamiento de los proveedores de crédito hipotecarios. Como resultado de lo anterior, gran parte de la construcción de nuevas viviendas financiadas por estos programas inicia hacia el final del primer trimestre del año. Siendo que la construcción de las unidades de Vivienda de Interés Social típicamente toma entre dos y tres meses, y que la construcción de unidades de Vivienda Media y Residencial típicamente toma entre cuatro y cinco meses, la mayoría de las viviendas construidas por la Empresa se completan durante el último trimestre del año. Consecuentemente, la Empresa ha experimentado variaciones significativas en sus resultados de operación de trimestre a trimestre, recibiendo la mayoría de sus ingresos en el cuarto trimestre del año, y teniendo una mayor actividad de construcción durante el segundo y tercer trimestres del año. Véase *"Información Financiera – Información Financiera Seleccionada," "Información Financiera – Comentarios y Análisis de la Administración sobre los Resultados de Operación y Situación Financiera de la Empresa – Estacionalidad," "La Emisora – Descripción del Negocio – Información de Mercado – Fuentes de Financiamiento Hipotecario," "La Emisora – Descripción del Negocio – Actividad Principal – Fortalezas y Estrategias de la Empresa."*

Además, la Empresa generalmente no recibe pago alguno hasta que las viviendas han sido terminadas y entregadas al comprador. En virtud de lo anterior, los resultados de operación de la Empresa respecto de cualquier trimestre no necesariamente son indicativos de los resultados del ejercicio completo. Véase *"Información Financiera – Comentarios y Análisis de la Administración sobre los Resultados de Operación y Situación Financiera de la Empresa – Estacionalidad."*

La Empresa podría no encontrar reservas territoriales adecuadas a precios razonables para sus proyectos de desarrollo de vivienda futuros.

Al 31 de diciembre de 2006, la Empresa contaba con reservas territoriales por 3,813 hectáreas, que estima son suficientes para cubrir aproximadamente seis años de operaciones, con base en el volumen de ventas de 2006. Sin embargo, la Empresa no puede asegurar que estará en posibilidad de adquirir terrenos adecuados para satisfacer sus necesidades de desarrollo después de dicho periodo, o que la Empresa podrá adquirir tales terrenos a precios competitivos. Véase *"La Emisora – Descripción del Negocio – Fortalezas y Estrategias de la Empresa," "La Emisora – Descripción del Negocio – Estructura Operativa – Desarrollo de Vivienda – Reserva Territorial," "La Emisora – Descripción del Negocio – Estructura Operativa – Desarrollo de Vivienda – Adquisición de Terrenos."*

La competencia de otras compañías desarrolladoras de vivienda podría afectar adversamente la posición de mercado de la Empresa en la industria de la vivienda.

La industria de desarrollo de vivienda en México está altamente fragmentada, y actualmente existe un gran número de empresas dedicadas a la construcción de proyectos de vivienda. La competencia en la industria de la vivienda en México es intensa y no puede asegurarse que la Empresa enfrentará dicha competencia exitosamente y que mantendrá o incrementará su participación de mercado, la cual fue del 4.0% en 2006 (con base en el número total de hipotecas otorgadas en 2006 en México para la adquisición de nuevas viviendas, según CONAVI, y el número de viviendas que la Empresa vendió en 2006). Algunos de los competidores de la Empresa en los mercados de Vivienda de Interés Social y Vivienda Media Baja pudieran contar con mayores recursos financieros, tecnológicos y humanos que la Empresa y pudieran aprovecharse de mayores economías de escala. Además, no puede asegurarse que algunos de esos competidores con presencia significativa en diferentes partes del país no extenderán sus operaciones a las regiones que constituyen los principales mercados de la Empresa. Por ejemplo, Desarrolladora Homex, S.A.B. de C.V. se ha venido extendiendo a los Estados del Norte, el principal mercado de la Empresa. Por otra parte, desarrolladores pequeños en los mercados de Vivienda Media Alta y Vivienda Residencial pudieran adaptarse mejor que la Empresa a la demanda específica y ofrecer viviendas más personalizadas.

Además, no puede asegurarse que compañías constructoras extranjeras, con recursos financieros significativos, no iniciarán en el futuro operaciones en México y que la Empresa no enfrentará competencia significativa de dichas compañías extranjeras.

La regulación en materia de construcción y uso de suelo, y la legislación ambiental podrían afectar adversamente el negocio, la situación financiera o los resultados de operación de la Empresa.

La industria de la vivienda en México está sujeta a una extensa regulación en materia de construcción, desarrollo urbano y zonificación por parte de diversas autoridades federales, estatales y municipales, lo cual afecta la adquisición de terrenos y otras actividades de desarrollo y construcción de la Empresa.

Las operaciones de la Empresa también están sujetas a leyes y reglamentos federales, estatales y municipales de carácter ambiental. La regulación mexicana de protección ambiental ha venido adoptando un carácter más riguroso desde la década pasada. Al parecer, esta tendencia continuará y podrá verse influenciada por la vigencia del Acuerdo de Cooperación Ambiental anexo al TLC, cuyos objetivos principales son promover el desarrollo sustentable, alentar políticas y prácticas de prevención de contaminación e incrementar el cumplimiento de las leyes y regulaciones ambientales. No puede asegurarse que la legislación o la regulación aplicable a la industria de la vivienda, o la ejecución de la misma no sufrirá cambios que pudieran incrementar los costos de operación de la Empresa o tener efectos adversos significativos en el negocio, los resultados de operación, la situación financiera o las proyecciones de la Empresa.

La capacidad de la Empresa de acumular y deducir pérdidas fiscales acumuladas podría verse limitada en el futuro.

Los resultados netos de operación de la Empresa se han beneficiado por las pérdidas fiscales acumuladas netas, las cuales reducen el monto del impuesto sobre la renta con cargo a los ingresos de la Empresa. Generalmente las pérdidas fiscales acumuladas son el resultado de deducir de los ingresos gravables las compras de inventarios y ciertas compras en efectivo. Si las actividades de desarrollo de vivienda de la Empresa no continuaran en los niveles actuales, las pérdidas fiscales acumuladas serían menores que en el pasado. Esto daría como resultado, una vez amortizadas las pérdidas fiscales acumuladas de años anteriores, mayores ingresos gravables. Véase la Nota 16 a los Estados Financieros Anuales.

Las recientes reformas a las leyes fiscales podrían afectar adversamente a la Empresa.

Recientemente el Congreso aprobó diversas modificaciones a las leyes fiscales aplicables a las compañías mexicanas, incluyendo a la Empresa. Dichas reformas fiscales podrían resultar en que la Empresa tuviera pasivos fiscales por concepto de impuesto sobre la renta o impuesto al activo significativamente más altos, o que estuviera sujeta al pago de nuevos impuestos, lo cual podría tener un efecto adverso en los resultados de operación de la Empresa.

El aumento en el número de reclamaciones al amparo de las garantías de construcción otorgadas por la Empresa podría afectarla negativamente.

Como lo requiere la legislación mexicana, la Empresa otorga a sus clientes una garantía por un año por defectos o vicios ocultos en la construcción, los cuales pueden derivar tanto de las actividades de la Empresa como de defectos en los materiales suministrados por terceros o de otras circunstancias fuera del control de la Empresa. La Empresa no puede asegurar que en el futuro no se harán reclamaciones significativas al amparo de dicha garantía.

El incremento de los costos y la escasez de los materiales de construcción o de la mano de obra podrían afectar adversamente los resultados de la Empresa.

El incremento en los precios de los materiales de construcción para nuevos desarrollos de vivienda o en los salarios de los trabajadores podría afectar en forma adversa los resultados de operación de la Empresa. Ciertos materiales de construcción, tales como el acero, están indizados al Dólar, por lo que si el valor del Peso frente al Dólar se depreciara, el costo de dichos insumos podría incrementarse. Además, la Empresa podría enfrentarse a una escasez de materiales o de mano de obra, lo cual podría causar retrasos en los desarrollos. No puede asegurarse que tales retrasos no ocurrirán en el futuro.

Los accionistas principales de la Emisora tienen y continuarán teniendo el control de la Empresa.

Cuauhtémoc Pérez Román y Netzahualcóyotl Pérez Román (los “Accionistas Controladores”) conjuntamente son tenedores del 49.1% del capital social de la Emisora, y, una vez completada la Oferta Global serán tenedores de aproximadamente el 44.9% de las acciones en circulación de la Emisora (o aproximadamente 45.4% si no se ejerciera la Opción de Sobreasignación). En consecuencia, los Accionistas Controladores continuarán teniendo una posición de control en la Emisora. Por ello, dichas personas continuarán estando efectivamente en la posición de elegir a la mayoría de los miembros del Consejo de Administración de la Emisora y de determinar el resultado de las acciones que requieran la aprobación de los accionistas, incluyendo el pago de dividendos, en su caso. Los intereses de los Accionistas Controladores pudieran diferir de los de los demás accionistas de la Emisora. Véase “*Administración – Administradores y Accionistas,*” y “*Administración – Estatutos Sociales y Otros Convenios.*”

La pérdida de funcionarios clave de la Empresa podría provocar alteraciones en las operaciones de la Empresa.

La administración y operación de la Empresa dependen en gran medida de la contribución de un número reducido de funcionarios clave. Debido a su conocimiento de la industria y de las operaciones de la Empresa, así como a su experiencia en Urbi, la Empresa considera que sus resultados futuros dependen en forma importante de sus esfuerzos, y la pérdida de cualquiera de estas personas, por cualquier motivo, pudiera provocar alteraciones en las operaciones de la Empresa.

El mal funcionamiento de los sistemas de la plataforma de tecnología de información de la Empresa pudiera tener un efecto adverso en las operaciones de la Empresa.

La plataforma de tecnología de información de la Empresa, *UrbiNet*, desempeña un papel crucial en su objetivo de mantener altos estándares de calidad y de soportar un crecimiento continuo, descentralizado, a gran escala y rentable. Si *UrbiNet* funcionara incorrectamente, la Empresa podría no estar en posibilidad de acceder a la información financiera y operativa detallada en tiempo real, y la eficiencia de las operaciones de la Empresa podrían verse comprometidas, dando como resultado un impacto adverso en el negocio, los resultados de operación, la situación financiera o las proyecciones de la Empresa.

Una parte sustancial del negocio de la Empresa se subcontrata, lo cual la expone a riesgos relativos al negocio de los subcontratistas.

Los métodos de construcción de la Empresa se basan en la producción masiva de unidades de vivienda y en la utilización de mano de obra especializada. Al respecto, la Empresa celebra contratos con subcontratistas locales que se especializan en diferentes etapas del proceso de construcción. Actualmente, más del 90% del proceso de construcción de la Empresa se subcontrata con terceros y se espera que esta tendencia de subcontratación continúe. Todas las subsidiarias de la Empresa contratan a subcontratistas. Cualquier atraso o incumplimiento en el desempeño de los subcontratistas podría alterar el negocio de la Empresa y tener un efecto adverso en sus operaciones. No puede asegurarse que los subcontratistas ejecutarán los proyectos subcontratados de manera oportuna.

La Empresa ha comenzado recientemente a desarrollar sus programas Socio Dueño de Tierra y Socio Director de Plaza, los cuales aún no tienen un historial de operación y podrían no ser exitosos en el largo plazo.

La Empresa ha iniciado recientemente a planear asociaciones con propietarios de tierra y desarrolladores locales, a través de sus programas *Socio Dueño de Tierra* y *Socio Director de Plaza*. Bajo el nuevo programa *Socio Dueño de Tierra*, los propietarios de tierra se comprometerán a proveer a la Empresa de terrenos para el desarrollo de vivienda, y a cambio la Empresa acordará compartirles los ingresos derivados de las ventas de viviendas en dichos terrenos. Bajo el programa *Socio Director de Plaza*, la Empresa contratará a desarrolladores locales en las plazas en las que la Empresa opera o planea operar, para administrar las operaciones de la Empresa exclusivamente en esas plazas. Debido a que la Empresa ha comenzado recientemente a desarrollar dichos programas, y éstos aún no han iniciado, los mismos aún no tienen un historial de operación, y no puede asegurarse que los mismos no tendrán un impacto negativo en los resultados de operación de la Empresa.

Urbi es una tenedora de acciones y depende de las distribuciones y flujos de sus subsidiarias para financiar sus operaciones y, en su caso, para pagar dividendos.

Urbi es una empresa tenedora de acciones, cuyas operaciones se realizan principalmente a través de sus subsidiarias. Consecuentemente, la capacidad de Urbi para financiar sus operaciones, y pagar dividendos, en su caso, y el servicio de sus deudas, depende de la capacidad de sus subsidiarias de generar utilidades y de pagar dividendos a Urbi. Las subsidiarias de Urbi son entidades legales independientes. Cualquier pago de dividendos, distribución, préstamo o transferencia de fondos de las subsidiarias está limitada por las disposiciones legales aplicables en materia de aplicación de utilidades, incluyendo las relativas a la participación de los trabajadores en las utilidades. El pago de dividendos por parte de las subsidiarias de Urbi también depende de los resultados de operación de las propias subsidiarias y de otras consideraciones de negocios. Asimismo, el derecho de Urbi de recibir activos de parte de cualquier subsidiaria, como accionista de la misma, ante una liquidación o reorganización corporativa, estará subordinado a los derechos de los acreedores de dicha subsidiaria, incluyendo proveedores.

Riesgos Relacionados con la Situación Económica, Política y Social de México

Los cambios en las políticas del Gobierno Federal podrían afectar adversamente los resultados de operación y la situación financiera de la Empresa.

Urbi es una sociedad constituida en México y prácticamente todos los activos y operaciones de la Empresa están localizados en México. Consecuentemente, la Empresa está sujeta a riesgos de carácter político, económico, legal y regulatorio, específicos de México. El Gobierno Federal ha tenido y continuará teniendo gran influencia sobre la economía mexicana. En consecuencia, las acciones y políticas del Gobierno Federal en relación con la economía, con las empresas paraestatales y las instituciones financieras controladas, fondeadas o influenciadas por el Estado (particularmente INFONAVIT, FOVISSSTE y SHF), y los organismos de vivienda en México, en particular, podrían tener un impacto significativo en las entidades del sector privado en general, y en la Empresa en particular, así como en las condiciones del mercado y en los precios y rendimientos de los instrumentos de capital mexicanos. Véase *“La Emisora – Legislación Aplicable y Situación Tributaria.”* Además, muchos de los clientes de la Empresa dependen de los programas de financiamiento hipotecario ofrecidos por organismos gubernamentales, tales como INFONAVIT, FOVISSSTE y SHF. Véase *“La Emisora – Información de Mercado – Políticas del Gobierno Federal.”* No puede asegurarse que los cambios en las políticas del Gobierno Federal o en los programas de financiamiento hipotecario ofrecidos por tales organismos no afectarán de manera adversa el negocio, la situación financiera y los resultados de operación de la Empresa.

El negocio de la Empresa depende, en gran medida, de las políticas de financiamiento a la vivienda del gobierno mexicano, especialmente en lo que se refiere al fondeo y la operación de los proveedores de hipotecas gubernamentales. Consecuentemente, las acciones del gobierno mexicano relativas al establecimiento de políticas de financiamiento para la vivienda podrían tener un efecto significativo en la Empresa, y no puede asegurarse que el gobierno mexicano no efectuará modificaciones a sus políticas en materia de vivienda que puedan afectar a la Empresa.

La situación financiera, los resultados de operación y los proyectos de la Empresa también pueden verse afectados por fluctuaciones cambiarias, inflación, tasas de interés, regulación, impuestos, inestabilidad social y otros acontecimientos políticos, sociales y económicos en el país o que afecten al mismo. No puede asegurarse que los acontecimientos políticos, económicos o sociales futuros, que se encuentran fuera del control de la Empresa, no tendrán un efecto adverso significativo sobre las actividades, los resultados de operación, la situación financiera o los proyectos de la Empresa, o que no afectarán el precio de mercado de las Acciones. En particular, no puede asegurarse que el gobierno mexicano no efectuará cambios a sus actuales políticas de carácter político, social o económico, que puedan afectar negativamente a la Empresa.

El 2 de julio de 2006 se realizaron elecciones presidenciales y legislativas, en las que resultó ganador para la Presidencia, Felipe Calderón Hinojosa, candidato del Partido Acción Nacional, o PAN, por un margen muy reducido sobre Andrés Manuel López Obrador, candidato del Partido de la Revolución Democrática, o PRD. Las elecciones legislativas resultaron en un Congreso Federal dividido en el que el PAN tiene la mayor representación, pero no tiene la mayoría. El PRD, como principal partido opositor en las elecciones presidenciales, objetó los resultados de la elección presidencial, y López Obrador y otros miembros del PRD realizaron manifestaciones masivas y otras acciones civiles de protesta. El 6 de septiembre de 2006, el Tribunal Electoral del Poder Judicial de la Federación declaró ganador definitivo de la contienda a Felipe Calderón, quien tomó posesión del cargo el 1º de diciembre de 2006, por un término que concluirá el 30 de noviembre de 2012.

Aunque el apoyo a los reclamos de López Obrador ha venido disminuyendo desde que Calderón asumió el cargo, no está claro que las reformas que requiere el país serán adoptadas en el corto plazo por un Congreso dividido. La falta de dichas reformas podría tener un impacto negativo en la economía mexicana y en la situación financiera, los resultados de operación y los proyectos de la Empresa.

La debilidad de la economía mexicana podría afectar de manera adversa el negocio, la situación financiera y los resultados de operación de la Empresa.

Las operaciones, los resultados de operación y la situación financiera de la Empresa dependen del nivel de la actividad económica en México. De 2001 a 2003, México pasó por un periodo de bajo crecimiento económico, debido principalmente a la desaceleración de la economía de los Estados Unidos. De acuerdo con las estimaciones del Banco de México, en 2002, el Producto Interno Bruto nacional, o PIB, se incrementó en 0.8%, mientras que la inflación llegó a 5.7%. En 2003, el PIB se incrementó en 1.3% y la inflación bajó a 4.0%. En 2004, el PIB se incrementó en 4.2% y la inflación aumentó a 5.2%. En 2005, el PIB se incrementó en 2.8% y la inflación bajó a 3.3%. En 2006, el PIB se incrementó en 4.8% y la inflación aumentó 4.1%.

Asimismo, México tiene, y se espera que continúe teniendo, altas tasas de interés reales y nominales. Las tasas de interés de los Certificados de la Tesorería de la Federación a 28 días promediaron aproximadamente 6.2%, 6.8%, 9.2% y 7.2% en 2003, 2004, 2005 y 2006, respectivamente. En relación con el Dólar, el Peso se devaluó (en términos nominales) en 9.0% y 0.3%, en 2003 y 2004, respectivamente, se apreció (en términos nominales) en 4.9% en 2005, y volvió a devaluarse (en términos nominales) 1.5% en 2006. Consecuentemente, en la medida en que la Empresa contraiga en el futuro deuda denominada en Pesos, esto pudiera ser con tasas de interés altas.

Si la economía mexicana entrara en una recesión o si la inflación y las tasas de interés aumentaran significativamente, el poder adquisitivo del consumidor disminuiría y la demanda de vivienda podría reducirse. Además, una recesión podría afectar las operaciones de la Empresa en la medida en que ésta no pueda reducir sus costos y gastos en respuesta a la reducción de la demanda. Estos factores podrían provocar una disminución en las ventas e ingresos de la Empresa.

Las fluctuaciones en las tasas de interés podrían afectar adversamente la situación financiera y los resultados de operación de la Empresa.

La disponibilidad de hipotecas para los mercados de Vivienda Media Alta y Vivienda Residencial depende de las fluctuaciones en las tasas de interés. Históricamente, cuando las tasas de interés son altas, la disponibilidad de hipotecas para dichos mercados es menor al volverse costosos los financiamientos hipotecarios, y disminuye la demanda de créditos hipotecarios de los bancos. Debido a la mejora en las condiciones de la economía y a la baja en las tasas de interés, la banca comercial se ha enfocado en la Vivienda Media Baja y la Vivienda Media Alta, y la demanda de vivienda se ha incrementado. El incremento en las tasas de interés podría afectar la disponibilidad de hipotecas de la banca comercial y otras fuentes de financiamiento para esas categorías del mercado. Si la economía mexicana sufriera una recesión o una situación de alta inflación, como ha sucedido en varias ocasiones en el pasado, o si las tasas de interés se incrementaran significativamente, el negocio de la vivienda y el desarrollo de infraestructura en México podrían contraerse, causando una disminución en la demanda de los productos de la Empresa.

Además, las fluctuaciones en las tasas de interés podrían afectar los gastos financieros de la Empresa. Al 31 de diciembre de 2006, \$3,140.7 millones, o el 65.8% de la deuda total de la Empresa, incluyendo las disposiciones de las líneas de factoraje con que cuenta la Empresa, devengaba intereses a tasas variables, a una tasa promedio del 9.42%. La Empresa podría también contraer deuda a tasas de interés más altas, o verse obligada a refinanciar su deuda a tasas variables. El aumento en las tasas de interés podría afectar adversamente los resultados de operación de la Empresa.

La devaluación del Peso podría afectar adversamente la situación financiera, los resultados de operación y el flujo de efectivo de la Empresa.

Los cambios del valor del Peso en relación con el Dólar podrían afectar adversamente la situación financiera y los resultados de operación de la Empresa. Debido a que sustancialmente todos los ingresos de la Empresa son y seguirán siendo en Pesos, y una parte significativa de la deuda de la Empresa está denominada en Dólares, si el valor del Peso disminuye frente al Dólar, el costo de financiamiento de la Empresa aumentará. Además, la devaluación o depreciación del Peso podría causar el incremento en términos de Pesos del monto de los pasivos de la Empresa denominados en moneda extranjera, afectando de manera negativa los resultados de operación de la Empresa. Al 31 de diciembre de 2006, la Empresa tenía aproximadamente EUA\$154.8 millones en pasivos denominados en Dólares, mientras que sustancialmente todos sus ingresos fueron en Pesos. Del 1º de enero de 2006 al 31 de diciembre de 2006 el Peso se devaluó en aproximadamente 1.5%. Una depreciación severa del Peso podría provocar también una alteración de los mercados internacionales de divisas. La economía mexicana ha experimentado en el pasado saldos deficitarios en la balanza de pagos y escasez de reservas de divisas. Aún cuando el Gobierno Federal actualmente no restringe la capacidad de los mexicanos o de personas o entidades extranjeras para convertir Pesos en Dólares u otras monedas, el Gobierno Federal podría llegar a implementar políticas de control de cambios en el futuro. La Empresa no puede predecir el efecto de las políticas de control de cambios que pudiera adoptar el Gobierno Federal. Adicionalmente, cualquier devaluación o depreciación del Peso podría también impactar en forma adversa la disponibilidad de financiamiento en términos atractivos para clientes potenciales en los sectores de Vivienda Media y Vivienda Residencial.

Los acontecimientos en otros países podrían afectar adversamente la economía mexicana, el valor de mercado de los valores emitidos por la Empresa y sus resultados de operación.

Como es el caso de los valores de emisoras en mercados emergentes, el valor de mercado de los valores de empresas mexicanas se ve afectado, en mayor o menor medida, por las condiciones económicas y de mercado en otros países de mercados emergentes. Aunque las condiciones económicas en otros países pueden diferir significativamente de las condiciones económicas en México, las reacciones de los inversionistas a los sucesos en otros países pueden tener un efecto adverso sobre el valor de mercado de los valores de emisoras mexicanas. En años recientes, por ejemplo, los precios tanto de los instrumentos de deuda como de los instrumentos de capital mexicanos bajaron sustancialmente como consecuencia de los acontecimientos en Rusia, Asia y Brasil. Más recientemente, problemas de crédito en los Estados Unidos relacionados principalmente con la venta de hipotecas riesgosas, han resultado en significativas fluctuaciones en los mercados financieros.

Además, en los últimos años se ha agudizado la correlación de las condiciones económicas en México con las de los Estados Unidos como resultado del TLC y del incremento de actividad económica entre ambos países. Por ello, las condiciones económicas adversas en Estados Unidos podrían tener un efecto adverso significativo en la economía mexicana, lo cual a su vez podría afectar el negocio, la situación financiera y los resultados de operación de la Empresa.

Riesgos Relacionados con los Mercados de Valores y la Tenencia de las Acciones

Existe un mercado limitado para las Acciones.

El mercado para las Acciones es limitado. Las Acciones no se registrarán al amparo de la Ley de Valores de 1933 de los Estados Unidos (*U.S. Securities Act of 1933*) ni se listarán en ningún mercado de valores de los Estados Unidos, y, por lo tanto, están sujetas a ciertas restricciones en cuanto a su transferencia en dicho país. La BMV es uno de los mercados de valores más grandes de América Latina en términos de capitalización; sin embargo, continúa siendo relativamente pequeña, ilíquida y volátil en comparación con los principales mercados de valores internacionales. No puede asegurarse nada respecto de la liquidez en cualesquiera de los mercados que puedan desarrollarse para las Acciones, o del precio al que las Acciones podrán ser vendidas.

El precio de oferta de las Acciones será determinado como resultado de las negociaciones entre la Empresa y los representantes de los Adquirientes Iniciales y los Intermediarios Colocadores Líderes, y puede no ser indicativo del precio de mercado después de la Oferta Global o del precio al cual las Acciones podrán ser vendidas en el mercado después de la Oferta Global. Los precios de mercado de las Acciones en el futuro dependerán de varios factores, entre los que se incluyen los resultados de operación de la Empresa y el mercado de valores similares. Véase “*La Oferta – Plan de Distribución.*”

Riesgos Relacionados con las Declaraciones Respecto al Futuro

Las declaraciones respecto al futuro y las proyecciones de la Empresa pudieran no ser acertadas.

Este Prospecto contiene declaraciones respecto al futuro de la Empresa, incluyendo, de manera enunciativa mas no limitativa, declaraciones relativas a la situación financiera y resultados de operación futuros de la Empresa; la estrategia y los planes, objetivos y metas de la Empresa; el desarrollo futuro de los mercados en los que participa y planea participar la Empresa; y otras declaraciones que no se refieren a hechos pasados. En algunos casos, las declaraciones respecto al futuro se identifican con palabras tales como “prevé”, “planea”, “considera”, “pretende”, “espera”, “proyecta”, “potencial”, “pudiera”, “debiera”

y otras palabras similares utilizadas en este Prospecto. Sin embargo, no todas las declaraciones respecto al futuro contienen dichas palabras. Dichas declaraciones respecto al futuro se basan en opiniones, presunciones e información con la que actualmente cuenta la Empresa, y conllevan diversos riesgos e incertidumbres, algunos de los cuales están fuera del control de la Empresa. En vista de dichos riesgos e incertidumbres, no puede asegurarse que las declaraciones respecto al futuro contenidas en este Prospecto resultarán acertadas. Los resultados, logros y desempeño reales de la Empresa podrían diferir sustancialmente de los proyectados conforme a lo descrito en las referidas declaraciones respecto al futuro.

Las declaraciones respecto al futuro son válidas a la fecha de este Prospecto, y la Empresa no asume obligación alguna de actualizarlas o modificarlas con posterioridad, para reflejar información nueva con la que cuente o sucesos futuros.

Adicionalmente, las declaraciones sobre las tendencias y actividades pasadas de la Empresa, contenidas en este Prospecto, no deberán interpretarse como garantías de que dichas tendencias o actividades continuarán en el futuro.

D) OTROS VALORES

A la fecha de este Prospecto, la Emisora actualmente tiene inscritos en el RNV los siguientes valores:

- ♦ 895,769,286 acciones ordinarias, nominativas, sin expresión de valor nominal, de serie única, representativas de la parte mínima fija del capital social (considerando la subdivisión de acciones a que se refiere la sección “*La Emisora – Acciones Representativas del Capital Social – Variaciones de Capital Social durante los Últimos Tres Años*” de este Prospecto, pero sin considerar las acciones objeto de la porción primaria de la Oferta Global recién emitidas por Urbi) (BMV: URBI*).
- ♦ 3,048,029 certificados bursátiles con un valor nominal total de \$304.8 millones, emitidos el 25 de julio de 2003 y con vencimiento el 28 de junio de 2008 (considerando la recompra realizada en abril de 2006) (BMV: URBI 03).
- ♦ 3,066,910 certificados bursátiles con un valor nominal total de \$306.7 millones, emitidos el 22 de febrero de 2005 y con vencimiento el 19 de enero de 2010 (considerando la recompra realizada en abril de 2006) (BMV: URBI 05).
- ♦ 1,000,000 certificados bursátiles con valor nominal de \$100.0 millones, emitidos el 23 de mayo de 2007 al amparo del Programa Dual Revolvente, y con vencimiento el 7 de noviembre de 2007 (BMV: URBI 00507).
- ♦ 2,850,000 certificados bursátiles con valor nominal de \$285.0 millones, emitidos el 24 de mayo de 2007 al amparo del Programa Dual Revolvente, y con vencimiento el 8 de noviembre de 2007 (BMV: URBI 00607).
- ♦ 1,500,000 certificados bursátiles con valor nominal de \$150.0 millones, emitidos el 31 de mayo de 2007 al amparo del Programa Dual Revolvente, y con vencimiento el 15 de noviembre de 2007 (BMV: URBI 00707).
- ♦ 1,202,422 certificados bursátiles con valor nominal de \$120.2 millones, emitidos el 5 de julio de 2007 al amparo del Programa Dual Revolvente, y con vencimiento el 25 de octubre de 2007 (BMV: URBI 00807).
- ♦ 3,059,400 certificados bursátiles con valor nominal de \$305.9 millones, emitidos el 9 de agosto de 2007 al amparo del Programa Dual Revolvente, y con vencimiento el 29 de noviembre de 2007 (BMV: URBI 00907).
- ♦ 10,000,000 certificados bursátiles con valor nominal de \$1,000 millones, emitidos el 1º de octubre de 2007 al amparo del Programa Dual Revolvente, y con vencimiento el 27 de septiembre de 2010 (BMV: URBI 07).

Por tener inscritos los valores antes mencionados en el RNV, la Emisora está obligada a proporcionar a la CNBV, a la BMV y al público inversionista la información financiera, económica, contable, jurídica y administrativa a que se refieren los artículos 104, 105 y 106 de la Ley del Mercado de Valores, y los artículos 33, 34, 35 y demás aplicables de la Circular Única de Emisoras, con la periodicidad establecida en las propias disposiciones, incluyendo enunciativamente: reportes sobre eventos relevantes, información financiera anual y trimestral, reporte anual, informe sobre el grado de adhesión al Código de Mejores Prácticas Corporativas, así como información jurídica anual y relativa a asambleas de accionistas, ejercicios de derechos o reestructuraciones corporativas.

A partir de la inscripción de dichos valores en el RNV, y específicamente en los últimos tres ejercicios sociales, la Emisora ha entregado en forma completa y oportuna la información antes mencionada.

Adicionalmente, en abril de 2006, la Emisora emitió títulos de deuda denominados *Senior Guaranteed Notes*, con un valor nominal total de EUA\$150 millones, con vencimiento el 19 de abril de 2016, los cuales fueron colocados en el extranjero.

E) DOCUMENTOS DE CARÁCTER PÚBLICO

La Emisora presentó, como parte de la solicitud entregada a la CNBV y a la BMV, para la inscripción de las Acciones materia de la Oferta Global en el RNV y la autorización de su oferta pública, la información y documentación requerida por la Circular Única de Emisoras, incluyendo documentación corporativa de la Emisora, estados financieros de la Emisora, opinión legal independiente y documentación relativa a la oferta pública, la cual podrá ser consultada en el Centro de Información de la BMV, ubicado en Paseo de la Reforma No. 255, Colonia Cuauhtémoc, C.P. 06500, México, D.F., o en las siguientes páginas de Internet: www.bmv.com.mx y www.cnbv.gob.mx.

Asimismo, los inversionistas podrán obtener copia de dicha documentación y del presente Prospecto, solicitándolo por escrito a la atención de:

Antonio Jorge
Gerente de Relación con Inversionistas
Río Danubio 109
Col. Cuauhtémoc
06500 México, D.F.
Teléfono: (55) 11020390, ext. 1072
Correo electrónico: antonio.jorge@urbi.com

La página de Internet de la Emisora es: www.urbi.com.

2) LA OFERTA

A) CARACTERÍSTICAS DE LA OFERTA

Emisora

Urbi, Desarrollos Urbanos, S.A.B. de C.V.

Clave de Pizarra

URBI*.

Tipo de Valor

Acciones ordinarias, nominativas, sin expresión de valor nominal, de serie única, con plenos derechos de voto y de libre suscripción, representativas de la parte mínima fija del capital social de Urbi.

Tipo de Oferta

Oferta pública primaria global de Acciones (la "Oferta Global"), a realizarse simultáneamente (i) en México, a través de la BMV (la "Oferta Nacional"), y (ii) en los Estados Unidos y otros países, de conformidad con la Regla 144A y la Regulación S de la Ley de Valores de 1933 de los Estados Unidos (*U.S. Securities Act of 1933*) y la normatividad aplicable de los países en los que se realice dicha oferta (la "Oferta Internacional").

Monto Total de la Oferta Global

\$3,089,500,000.00, considerando la Opción de Sobreasignación que se describe más adelante, de los cuales, (i) \$999,000,000.00 corresponden a la Oferta Nacional; y (ii) \$2,090,500,000.00 corresponden a la Oferta Internacional.

Sin considerar la Opción de Sobreasignación, el monto total de la Oferta Global es \$2,686,521,752.00, de los cuales, (i) \$596,021,752.00 corresponden a la Oferta Nacional; y (ii) \$2,090,500,000.00 corresponden a la Oferta Internacional.

Número de Acciones Ofrecidos en la Oferta Global

83,500,000 Acciones, incluyendo las Acciones materia de la Opción de Sobreasignación, de las cuales (i) 27,000,000 corresponden a la Oferta Nacional; y (ii) 56,500,000 corresponden a la Oferta Internacional.

Sin considerar las Acciones materia de la Opción de Sobreasignación, el número total de Acciones ofrecidas en la Oferta Global es 72,608,696, de las cuales (i) 16,108,696 corresponden a la Oferta Nacional; y (ii) 56,500,000 corresponden a la Oferta Internacional.

El número de las Acciones colocadas en la Oferta Nacional y en la Oferta Internacional podrán variar una vez consumada la Oferta Global, en virtud de la redistribución de Acciones entre los Intermediarios Colocadores Líderes de la Oferta Nacional y los Adquirentes Iniciales de la Oferta Internacional, conforme al contrato entre sindicados. Véase “ – Plan de Distribución.”

Precio de Colocación

\$37.00 M.N. por Acción.

El precio de colocación se determinó, entre otras cosas, con base en: (i) el precio de las Acciones en el mercado; (ii) los múltiplos de la Emisora y de empresas comparables del sector vivienda que cotizan en la BMV y en otros mercados; (iii) el historial operativo, la situación financiera actual y las expectativas de la Emisora; (iv) la situación actual y las expectativas del sector vivienda en México; y (v) las condiciones generales de mercado al momento de la Oferta Global.

Fecha de la Oferta

16 de noviembre de 2007. La Oferta Global se realizará en un solo día.

Fecha de Registro en la BMV

16 de noviembre de 2007.

Fecha de Liquidación

21 de noviembre de 2007.

Forma de Liquidación

Las Acciones objeto de la Oferta Global se liquidarán en efectivo.

Recursos Netos para la Emisora

La Emisora estima que obtendrá aproximadamente \$2,965,578,735.00 de recursos netos de la colocación de Acciones, suponiendo que se ejerce en su totalidad la Opción de Sobreasignación.

Posibles Adquirentes

Las Acciones objeto de la Oferta Global son de libre suscripción y podrán ser adquiridas por personas físicas o morales, de nacionalidad mexicana o extranjera, incluyendo instituciones de crédito, casas de bolsa, instituciones y sociedades mutualistas de seguros, instituciones de fianzas, organizaciones auxiliares del crédito, sociedades de inversión, sociedades de inversión especializadas en fondos para el retiro, y fondos de pensiones, de jubilaciones o de primas de antigüedad, conforme a la legislación que los rige.

Depósito de los Títulos

Las Acciones materia de la Oferta Global están representadas por títulos definitivos que han sido depositados en INDEVAL.

Régimen Fiscal

El régimen fiscal vigente aplicable a la enajenación de acciones por personas físicas y morales residentes en México y/o en el extranjero, a través de la BMV, está previsto en los artículos 24, 60, 109, 154 y 190 de la Ley del Impuesto sobre la Renta, así como en la resolución miscelánea vigente. Dicho régimen fiscal podrá modificarse. Los inversionistas deberán consultar con sus asesores los efectos fiscales de la adquisición, tenencia y enajenación de las Acciones.

Aprobación de la Asamblea General Extraordinaria de Accionistas

En la asamblea general extraordinaria de accionistas de Urbi, celebrada el 26 de octubre de 2007, se decretó un aumento del capital social, en su porción mínima fija, mediante la emisión de hasta 83'500,000 acciones, y se acordó que se llevara a cabo la Oferta Global de las acciones representativas del aumento.

Porcentaje de Capital Social que Representa la Oferta Global

Las Acciones objeto de la Oferta Global representarán el (i) 8.53% del capital social pagado de Urbi, suponiendo que se ejerce su totalidad la Opción de Sobreasignación; o 7.50%, suponiendo que no se ejerce la Opción de Sobreasignación.

Estructura del Capital Social

Antes de la Oferta:

Capital social suscrito y pagado:	\$ 87,915,253.31
Capital mínimo fijo:	\$ 87,915,253.31
Capital variable:	\$ 0.00
Acciones suscritas y pagadas:	895,769,286
Acciones del capital mínimo fijo:	895,769,286
Acciones del capital variable:	0

Después de la Oferta (suponiendo que se ejerce en su totalidad la Opción de Sobreasignación):

Capital social suscrito y pagado:	\$ 96,110,358.63
Capital mínimo fijo:	\$ 96,110,358.63
Capital variable:	\$ 0.00
Acciones suscritas y pagadas:	979,269,286
Acciones del capital mínimo fijo:	979,269,286
Acciones del capital variable:	0

Después de la Oferta (suponiendo que no se ejerce la Opción de Sobreasignación):

Capital social suscrito y pagado:	\$ 95,041,431.89
Capital mínimo fijo:	\$ 95,041,431.89
Capital variable:	\$ 0.00
Acciones suscritas y pagadas:	968,377,982
Acciones del capital mínimo fijo:	968,377,982
Acciones del capital variable:	0

Múltiplos

	Antes de la Oferta ⁽¹⁾	Después de la Oferta ⁽²⁾
Precio/Utilidad	20.30 veces	21.89 veces
Precio/Valor en Libros	3.40 veces	2.82 veces
VE/UAFIDA	12.11 veces	12.11 veces
Múltiplo del Sector Vivienda⁽³⁾		
Precio/Utilidad	15.80 veces	
Precio/Valor en Libros	2.80 veces	
VE/UAFIDA	9.70 veces	
Múltiplo del Mercado⁽⁴⁾		
Precio/Utilidad	16.30 veces	
Precio/Valor en Libros	3.30 veces	
VE/UAFIDA	8.70 veces	

(1) Información disponible de la BMV al 15 de noviembre de 2007.

(2) Calculado por los Intermediarios Colocadores Líderes, considerando: (i) el precio de colocación, (ii) el número de Acciones en circulación después de la Oferta Global (suponiendo que se ejerce en su totalidad la Opción de Sobreasignación), (iii) las cifras de los Estados Financieros Intermedios.

(3) Calculado por los Intermediarios Colocadores Líderes, considerando: (i) la suma del valor de mercado (P) y valor empresa (VE) de ARA, GEO, HOGAR, HOMEX, SARE y URBI; (ii) la suma de la utilidad, valor en libros y UAFIDA de ARA, GEO, HOGAR, HOMEX, SARE y URBI; (iii) las variables del sector calculadas en los incisos (i) y (ii) en cada uno de los múltiplos, según información disponible de la BMV al 15 de noviembre de 2007.

(4) Calculado por los Intermediarios Colocadores Líderes considerando la misma mecánica del inciso (3) para la muestra de empresas del IPC, con información disponible de la BMV al 15 de noviembre de 2007.

Opción de Sobreasignación

A efecto de que se cubran las sobreasignaciones que, en su caso, se realicen, Urbi ha otorgado a UBS Casa de Bolsa, una opción para adquirir hasta 10,891,304 Acciones adicionales, a un precio igual al precio de colocación (la "Opción de Sobreasignación"). La totalidad de las Acciones materia de la Opción de Sobreasignación se ofrecerá como parte de la Oferta Nacional y no habrá opción de sobreasignación en la Oferta Internacional. La Opción de Sobreasignación estará vigente por un plazo de 30 días naturales contados a partir de la Fecha de la Oferta, y podrá ejercerse por una sola vez. Véase " – Plan de Distribución."

Restricciones de Venta

La Emisora y ciertos accionistas de la Emisora, incluyendo los Accionistas Controladores, se obligaron a no ofrecer, vender, obligarse a vender, o de cualquier otra forma enajenar, directa o indirectamente, cualesquiera acciones representativas del capital social de la Emisora u otros valores convertibles o canjeables por Acciones, durante un período de 90 días contados a partir de la Fecha de la Oferta, salvo con el consentimiento previo y por escrito de los Intermediarios Colocadores Líderes y los Adquirentes Iniciales.

Intermediarios Colocadores Líderes de la Oferta Nacional

Casa de Bolsa BBVA Bancomer, S.A. de C.V., Grupo Financiero BBVA Bancomer (“BBVA Bancomer”) y UBS Casa de Bolsa, S.A. de C.V., UBS Grupo Financiero (“UBS Casa de Bolsa”) actuarán como intermediarios colocadores líderes conjuntos de la Oferta Nacional (los “Intermediarios Colocadores Líderes”). Véase “– *Plan de Distribución.*”

Adquirentes Iniciales de la Oferta Internacional

UBS Securities LLC y Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A. actuarán como adquirentes iniciales conjuntos de la Oferta Internacional (los “Adquirentes Internacionales”). Véase “– *Plan de Distribución.*”

Registro y Autorización de la CNBV

Las Acciones materia de la Oferta Global se encuentran inscritas en el RNV.

La inscripción en el RNV no implica certificación sobre la bondad de las Acciones o la solvencia de la Emisora, o sobre la exactitud o veracidad de la información contenida en este Prospecto, ni convalida los actos que, en su caso, hubieren sido realizados en contravención de las leyes.

La CNBV, mediante oficio No. 153/1654723/2007 de fecha 13 de noviembre de 2007, autorizó la Oferta Pública Global.

B) DESTINO DE LOS FONDOS

La Emisora estima que obtendrá aproximadamente \$2,965,578,735 de recursos netos de la colocación de Acciones (suponiendo que se ejerce en su totalidad la Opción de Sobreasignación), después de deducir los descuentos y comisiones por colocación y demás gastos que la Emisora incurra con motivo de la Oferta Global. Véase “ – Gastos Relacionados con la Oferta.”

La Empresa espera utilizar aproximadamente el 75% de esos recursos netos en inversiones estratégicas en sus diferentes líneas de negocio, incluyendo el desarrollo de macroproyectos, vivienda residencial turística y vivienda vertical residencial en zonas metropolitanas, e inversiones en los programas Socio Dueño de Tierra y Socio Director de Plaza. Véase “*La Emisora – Descripción del Negocio – Actividad Principal – Desarrollo de Vivienda – Programas Socio Dueño de Tierra y Socio Director de Plaza*” y “ – *Macroproyectos.*”

Además, la Empresa planea utilizar aproximadamente el 25% de los recursos netos que obtenga de la Oferta Global para el desarrollo de infraestructura, la adquisición de terrenos, la construcción de nuevas viviendas, y capital de trabajo en general.

De existir algún remanente, la Empresa lo utilizará para fines corporativos generales.

C) PLAN DE DISTRIBUCIÓN

En la Oferta Global se colocan simultáneamente (i) 27,000,000 Acciones (suponiendo que se ejerce en su totalidad la Opción de Sobreasignación) en México, a través de la BMV, y (ii) 56,500,000 Acciones en los Estados Unidos de América y otros países, al amparo de la Regla 144A y la Regulación S de la Ley de Valores de 1933 de los Estados Unidos de América (*U.S. Securities Act of 1933*) y la normatividad aplicable de los países en que se realice dicha colocación.

La Emisora celebró un contrato de colocación con los Intermediarios Colocadores Líderes, bajo la modalidad de toma en firme, para la colocación, a través de la BMV, de 16,108,696 Acciones. Además, la Emisora celebró un contrato de compraventa con los Adquirentes Iniciales de la Oferta Internacional, respecto de 56,500,000 Acciones. El precio de colocación de cada una de las Acciones en la Oferta Nacional será equivalente al precio de las Acciones adquiridas en la Oferta Internacional, considerando un tipo de cambio de \$10.9145 Pesos por EUA\$1.00 Dólar.

Los Intermediarios Colocadores Líderes celebraron contratos de sindicación con otros intermediarios que participan en la colocación de Acciones en la Oferta Nacional, (los "Subcolocadores"). La tabla siguiente muestra el número de Acciones a ser distribuidos por cada uno de los Intermediarios Colocadores Líderes y de los Subcolocadores.

Intermediarios	Número de Acciones por Colocar	%
Intermediarios Colocadores Líderes		
BBVA Bancomer	12,321,893	45.64
UBS Casa de Bolsa	2,500,000	9.26
Colíderes		
Acciones y Valores Banamex, S.A. de C.V.	5,639,824	20.89
Scotia Inverlat Casa de Bolsa, S.A. de C.V.	2,567,568	9.51
Casa de Bolsa Banorte, S.A. de C.V.	1,347,831	4.99
Vector Casa de Bolsa, S.A. de C.V.	767,020	2.84
Ixe Casa de Bolsa, S.A. de C.V.	454,432	1.68
Otros Subcolocadores		
Casa de Bolsa Santander, S.A. de C.V.	834,135	3.09
Actinver Casa de Bolsa, S.A. de C.V.	274,324	1.02
Interacciones Casa de Bolsa, S.A. de C.V.	216,216	0.80
Monex Casa de Bolsa, S.A. de C.V.	76,757	0.28
Total	27,000,000	100.00

El plan de distribución de los Intermediarios Colocadores Líderes contempla distribuir las Acciones materia de la Oferta Nacional entre personas físicas o morales, de nacionalidad mexicana o extranjera, que sean clientes de las casas de bolsa y de la banca patrimonial de las instituciones financieras que participan en la Oferta Nacional. Además, los Intermediarios Colocadores Líderes tienen la intención de distribuir las Acciones entre inversionistas representativos del mercado institucional, constituido principalmente por compañías de seguros, sociedades de inversión, fondos de pensiones y jubilaciones de personal y de primas de antigüedad, y otras entidades financieras que conforme a su régimen autorizado, puedan invertir en las Acciones.

La Oferta Nacional se promovió a través de reuniones denominadas *encuentros bursátiles* en algunas de las principales ciudades del país. Los *encuentros bursátiles* se celebraron tanto con inversionistas institucionales, como con algunos inversionistas individuales personas físicas y morales, y con las áreas de promoción de las casas de bolsa y de las instituciones financieras que participan en la Oferta Nacional. La Oferta Nacional también se promovió a través de reuniones o conferencias telefónicas con posibles inversionistas en forma individual.

Los Intermediarios Colocadores Líderes y algunas de sus afiliadas extranjeras mantienen y continuarán manteniendo relaciones de negocios con la Empresa y sus afiliadas y periódicamente les prestan diversos servicios, principalmente financieros, a cambio de contraprestaciones en términos de mercado (incluyendo las que recibirán por sus servicios como intermediarios colocadores respecto de la Oferta Nacional). Los Intermediarios Colocadores Líderes consideran que no tienen conflicto de interés alguno con la Empresa en relación con los servicios que presta con motivo de la Oferta Nacional.

La Emisora y los Intermediarios Colocadores Líderes no tienen conocimiento de que alguno de los principales accionistas, directivos o miembros del consejo de administración de la Emisora, pretenda adquirir parte de las Acciones objeto de la Oferta Nacional, o de que alguna persona pretenda adquirir, ya sea individualmente o en conjunto con otras personas, uno o varios bloques de Acciones que representen más del 5% de la Oferta Nacional. Sin embargo, los Intermediarios Colocadores Líderes no pueden asegurar que una o varias de dichas adquisiciones no tendrán lugar. En su caso, la existencia de dichas adquisiciones, se dará a conocer una vez conocido el resultado de la Oferta Nacional.

Durante el periodo de promoción, los Intermediarios Colocadores Líderes y los Subcolocadores promovieron la Oferta Nacional entre los diversos inversionistas antes citados.

El día hábil anterior a la Fecha de la Oferta, los Intermediarios Colocadores Líderes asignaron, al precio de colocación, las Acciones objeto de la Oferta Nacional a sus clientes propios y a los Subcolocadores, tomando en consideración lo siguiente: (i) el monto de demanda presentada por cada uno de los posibles participantes en la Oferta Nacional, (ii) los montos de demanda correspondientes a los distintos niveles de precio de las Acciones objeto de la Oferta Nacional, y (iii) las ofertas sujetas a números máximos y/o mínimos de las Acciones, y los precios máximos respecto de las Acciones que clientes propios o los Subcolocadores presenten a los Intermediarios Colocadores Líderes. Los Intermediarios Colocadores Líderes dieron preferencia en la asignación de las Acciones a aquellos clientes y Subcolocadores que ofrecieron los precios más altos. En la Oferta Nacional, todas las Acciones se colocarán al mismo precio entre todos los participantes.

A fin de coordinar sus actividades, los Intermediarios Colocadores Líderes y los Adquirentes Iniciales podrán realizar operaciones de registro adicionales, desde la Fecha de la Oferta y hasta la Fecha de Liquidación, a efecto de distribuir adecuadamente las Acciones entre los diferentes sindicatos colocadores participantes en la Oferta Global. Por lo tanto, el número de Acciones efectivamente colocadas en la Oferta Nacional y en la Oferta Internacional, puede ser distinto del número de Acciones originalmente previstos para cada porción de la Oferta Global. La conclusión de la Oferta Nacional está condicionada a la conclusión de la Oferta Internacional, y viceversa. Como parte de la distribución de las Acciones, sujeto a ciertas excepciones, los Intermediarios Colocadores ofrecerán y venderán Acciones únicamente en México, y los Adquirentes Iniciales ofrecerán y venderán Acciones únicamente en los Estados Unidos y en otros países distintos de México.

El contrato de colocación suscrito por la Emisora y los Intermediarios Colocadores Líderes, establece que la eficacia del mismo está sujeta al cumplimiento de las siguientes condiciones suspensivas:

- a) Que los Intermediarios Colocadores Líderes hayan recibido una opinión por escrito del asesor legal mexicano de Urbi, en términos satisfactorios para los propios Intermediarios Colocadores Líderes;

- b) que los Intermediarios Colocadores Líderes hayan recibido de los auditores externos de Urbi una carta en la que se haga constar la debida extracción y consistencia de la información contenida en este Prospecto (conocida como “comfort letter”) con los estados financieros correspondientes de Urbi y sus subsidiarias;
- c) que los Intermediarios Colocadores Líderes reciban del Secretario del Consejo de Administración de Urbi, una constancia o certificación firmada por dicho Secretario, en la que conste que los miembros del Consejo de Administración de Urbi han recibido la información relativa al proceso de colocación y de las obligaciones derivadas de la inscripción de las Acciones en el RNV, así como el listado de las acciones en la BMV;
- d) Que se hayan obtenido las autorizaciones necesarias en relación con la Oferta Nacional, y las mismas estén en vigor; y
- e) que se lleve a cabo la Oferta Internacional.

El contrato de colocación suscrito entre la Emisora y los Intermediarios Colocadores Líderes, establece que de cumplirse en cualquier momento antes de la Fecha de Liquidación de la Oferta Nacional, cualquiera de las condiciones resolutorias siguientes, se resolverán las obligaciones de los Intermediarios Colocadores, sin ninguna responsabilidad para ellos, como si dichas obligaciones no hubieran existido:

- a) Que (i) Urbi o cualquiera de sus subsidiarias, a partir de la fecha de los Estados Financieros Anuales, hubiera sufrido una pérdida o daño significativo respecto de su negocio, que derive de cualquier evento relevante, ya sea que esté o no asegurado, o de cualquier conflicto laboral o acción judicial o gubernamental que afecte en forma significativa el curso ordinario de los negocios, administración, posición financiera, capital social o resultados de operación de Urbi y sus subsidiarias en su conjunto, excepto si este se hubiere revelado en el presente Prospecto; o (ii) a partir de la fecha de este Prospecto, hubiere tenido lugar algún cambio en el capital social o deuda de largo plazo de Urbi o de cualquiera de sus subsidiarias, o cualquier cambio o circunstancia que afecte en forma significativa el curso ordinario de los negocios, administración, posición financiera, capital social o resultados de operación de la Emisora y de sus subsidiarias en su conjunto, excepto si éstos se hubieren revelado en el presente Prospecto, cuyo efecto, en cualquiera de los casos descritos en los subincisos (i) o (ii) anteriores, a juicio de los Intermediarios Colocadores Líderes, sea adverso y significativo, y no permita o haga recomendable proceder con la Oferta Nacional en los términos y condiciones contemplados en este Prospecto o en el contrato de colocación;
- b) Que tuviere lugar una disminución en la calificación de los instrumentos de deuda emitidos por Urbi por cualquier agencia calificadora;
- c) Que tuviere lugar cualquiera de los siguientes eventos: (i) la suspensión o limitación significativa de la intermediación de valores en forma general en la Bolsa de Valores de Nueva York o en la BMV; (ii) la suspensión o limitación significativa en la intermediación de los valores emitidos por Urbi en la BMV; (iii) la suspensión generalizada en las actividades bancarias en la ciudad de Nueva York o en la ciudad de México por decreto de autoridad competente, o la interrupción significativa en los servicios de banca comercial o liquidación de valores en los Estados Unidos o México; (iv) el inicio o incremento de hostilidades en las que participen los Estados Unidos o México, o una declaración de guerra o de emergencia nacional, por México o los Estados Unidos; o (v) que ocurra una crisis o cambio en las condiciones políticas, financieras o económicas, o en el tipo de cambio aplicable, o en la reglamentación en materia cambiaria, en los Estados Unidos o México, si los eventos a los que hacen referencia los subincisos (iv) o (v) anteriores, en opinión de los Intermediarios Colocadores Líderes, no permitieren o no hicieren recomendable, proceder con la Oferta Nacional;
- d) Si la inscripción de las Acciones fuere cancelada por la CNBV, o si el listado de las Acciones fuere cancelado por la BMV;
- e) Si los Intermediarios Colocadores Líderes no pudieren colocar las Acciones, como consecuencia de lo dispuesto por legislación aplicable o por orden de una autoridad competente;

- f) Si los Adquirentes Iniciales dieran por terminado el contrato de compraventa celebrado en relación con la Oferta Internacional;
- g) Si Urbi no pusiere a disposición de los Intermediarios Colocadores Líderes, los títulos que amparen las Acciones, en la fecha y forma convenidas en el contrato de colocación; y
- h) En caso de que se iniciare un procedimiento de concurso mercantil, quiebra o cualquier otro evento similar que afecte a Urbi o a cualesquiera de sus subsidiarias.

Urbi ha otorgado a UBS Casa de Bolsa, una opción para adquirir hasta 10,891,304 Acciones adicionales, a un precio igual al precio de colocación (la "Opción de Sobreasignación"). Las Acciones materia de la Opción de Sobreasignación se colocarán, en su caso, como parte de la Oferta Nacional, y no habrá opción de sobreasignación en la Oferta Internacional. La Opción de Sobreasignación estará vigente por un plazo de 30 días naturales contados a partir de la Fecha de la Oferta, y podrá ejercerse por una sola vez, por UBS Casa de Bolsa. UBS Casa de Bolsa podrá llevar a cabo sobreasignaciones de Acciones para atender posibles excesos en la demanda de la Oferta Nacional, cubriendo dichas sobreasignaciones con Acciones que, en su caso, hayan obtenido en préstamo de uno o varios accionistas de Urbi conforme a las disposiciones aplicables.

Con el objeto de permitir al mercado absorber gradualmente el flujo extraordinario de órdenes de venta de acciones que pudieran producirse con posterioridad a la Oferta Global, y para prevenir o retardar la disminución del precio de mercado de las acciones, UBS Casa de Bolsa, podrá, pero no está obligado a, llevar a cabo operaciones de estabilización en la BMV, mediante posturas de compra durante el periodo de vigencia de la Opción de Sobreasignación.

Las Acciones objeto de la Oferta Nacional serán liquidadas a la Emisora (i) tratándose de las Acciones colocadas inicialmente en la Fecha de Oferta, por los Intermediarios Colocadores Líderes, en la Fecha de Liquidación (ii) respecto de las Acciones adicionales colocadas en ejercicio de la Opción de Sobreasignación por UBS Casa de Bolsa, en la fecha que ocurra 3 días hábiles después de la fecha de ejercicio de dicha opción.

A más tardar 30 días naturales después de la Fecha de Oferta, UBS Casa de Bolsa liquidará con Acciones y no en efectivo las operaciones de préstamo que hubieren celebrado con uno o varios accionistas de Urbi para cubrir las sobreasignaciones antes referidas, para lo cual UBS Casa de Bolsa podrá utilizar las Acciones que adquiera (i) de la Emisora, en ejercicio de la Opción de Sobreasignación, y/o (ii) en el mercado, como consecuencia de las operaciones de estabilización.

UBS Casa de Bolsa actuará como agente coordinador para todo lo relacionado con la sobreasignación de Acciones y las operaciones de estabilización, incluyendo sin limitación la celebración de los referidos préstamos y el ejercicio de la Opción de Sobreasignación.

La Emisora y ciertos accionistas de la Emisora, incluyendo los Accionistas Controladores, se obligaron a no ofrecer, vender, obligarse a vender, o de cualquier otra forma enajenar, directa o indirectamente, cualesquiera acciones representativas del capital social de la Emisora u otros valores convertibles o canjeables por Acciones, durante un período de 90 días contados a partir de la Fecha de la Oferta, salvo con el consentimiento previo y por escrito de los Intermediarios Colocadores Líderes y los Adquirentes Iniciales.

D) GASTOS RELACIONADOS CON LA OFERTA

Los principales gastos relacionados con la Oferta Global son aproximadamente los siguientes:

Descuentos y comisiones por intermediación y colocación	\$ 108,132,500
Derechos por estudio y trámite de la CNBV	14,228
Derechos de inscripción en el RNV	14,537
Cuota de inscripción en la BMV	60,000
Honorarios y gastos de auditores externos	3,850,000
Honorarios y gastos de asesores legales	7,500,000
Impresión de documentos	1,500,000
Otros (incluyendo gastos de promoción y encuentros bursátiles)	2,850,000
Total	<u>\$ 123,921,265</u>

La Emisora estima que los recursos netos que obtendrá de la colocación de Acciones en la Oferta Global ascenderán a \$2,965,578,735 (suponiendo que se ejerce en su totalidad la Opción de Sobreasignación), después de deducir los descuentos y comisiones por colocación y demás gastos, antes mencionados.

E) ESTRUCTURA DE CAPITAL DESPUÉS DE LA OFERTA

La siguiente tabla muestra la estructura del capital consolidado de la Emisora, al 30 de septiembre de 2007, así como la misma estructura de capital ajustada para reflejar la Oferta Global, considerando la aplicación de \$2,965,578,735 de los recursos netos obtenidos por la Emisora como resultado de la propia Oferta Global (suponiendo que se ejerce en su totalidad la Opción de sobreasignación), después de deducir los descuentos y comisiones por intermediación y colocación, y demás gastos en que la Emisora incurra con motivo de la Oferta Global. Véase “ – Gastos Relacionados con la Oferta.” Esta tabla debe leerse conjuntamente con los Estados Financieros Anuales y los Estados Financieros Intermedios, los cuales se incluyen en este Prospecto. Debido a que la información financiera contenida en la siguiente tabla se presenta en Pesos constantes al 30 de septiembre de 2007, ésta no es directamente comparable con la demás información financiera incluida en este Prospecto, la cual, salvo indicación en contrario, se presenta en Pesos constantes al 31 de diciembre de 2006.

	Al 30 de septiembre de 2007	Ajustada para Reflejar la Oferta Global
	<i>(Miles de Pesos)</i>	
Efectivo y equivalentes	1,301,574	4,267,153
Deuda a corto plazo ⁽¹⁾	2,158,488	2,158,488
Préstamos bancarios	169,763	169,763
Instrumentos bursátiles	961,182	961,182
Línea de factoraje financiero con recurso	1,027,543	1,027,543
Deuda a largo plazo ⁽¹⁾	2,072,398	2,072,398
Préstamos bancarios	8,716	8,716
Instrumentos bursátiles	2,063,682	2,063,682
Deuda Total	4,230,886	4,230,886
Total del capital contable	9,759,802	12,725,381
Capitalización total	13,990,688	16,956,267

(1) Para mayor información sobre la deuda de la Empresa al 30 de septiembre de 2007, véase el Anexo C de este Prospecto.

F) NOMBRES DE LAS PERSONAS CON PARTICIPACIÓN RELEVANTE EN LA OFERTA

A continuación se indican los nombres de las personas que tuvieron una participación relevante en la Oferta Nacional:

Por la Emisora:

Cuauhtémoc Pérez Román	Director General	Urbi
Selene Avalos Ríos	Director Finanzas	Urbi
Ernesto Garay Cuarenta	Director Jurídico	Urbi

Por los Intermediarios Colocadores Líderes:

Ruy Halffter Marcet	Managing Director ECM & M&A	BBVA Bancomer
Pablo Bustamante Desdier	Director de Negocios ECM	BBVA Bancomer
Ángel Espinosa García	Director de Ejecución Banca de Inversión	BBVA Bancomer
Víctor Chávez Longyear	Representante Legal	UBS Casa de Bolsa
Francisco Javier Artigas Alarcón	Representante Legal	UBS Casa de Bolsa

Por los Asesores Legales Externos de la Emisora:

Jaime Cortés Alvarez	Socio	Cortés y Núñez Sarrapy, S.C.
----------------------	-------	---------------------------------

Por los Asesores Legales Externos de los Intermediarios Colocadores Líderes:

James E. Ritch Grande Ampudia	Socio	Ritch Mueller, S.C.
-------------------------------	-------	---------------------

Por los Auditores Externos:

Edmundo Lugo Domínguez	Socio	Mancera, S.C., Integrante de Ernst & Young Global
------------------------	-------	---

La persona encargada de la relación con inversionistas es Antonio Jorge, Gerente de Relación con Inversionistas, con domicilio en Río Danubio 109, Colonia Cuauhtémoc, 06500 México, D.F., teléfono (55) 11020390, ext. 1072, correo electrónico: antonio.jorge@urbi.com.

G) DILUCIÓN

Los inversionistas que adquieran Acciones en la Oferta Global, sufrirán una dilución de su inversión. Para estos efectos, la dilución representa la diferencia entre el precio de colocación pagado por los adquirentes en la Oferta Global y el valor en libros neto por acción al 30 de septiembre de 2007, ajustado para reflejar la Oferta Global.

Al 30 de septiembre de 2007, la Empresa tenía un valor en libros neto de \$10.90 por acción, de acuerdo con las NIFs. El valor en libros neto por acción representa los activos totales de la Empresa menos los pasivos totales y el interés minoritario, y dividido por el número de acciones del capital social de la Empresa al 30 de septiembre de 2007. El valor en libros neto por Acción al 30 de septiembre de 2007, después de dar efectos a la suscripción de acciones por la Oferta Global (suponiendo que se ejerce en su totalidad la Opción de Sobreasignación), habría sido \$12.99 por Acción (considerando recursos netos obtenidos de la Oferta Global por aproximadamente \$2,965.6 millones). Tomando como base el precio de colocación inicial de \$37.00 por Acción, la dilución inmediata que sufrirán los adquirentes de Acciones en la Oferta Global sería de \$24.01 por Acción. El cuadro siguiente muestra la dilución por acción al 30 de septiembre de 2007:

	Por Acción
Precio de colocación inicial	\$37.00
Valor neto en libros por acción antes de la Oferta Global	10.90
Incremento en valor neto en libros por acción atribuible a la Oferta Global	2.10
Valor en libros neto por acción pro forma después de dar efecto a la Oferta Global	12.99
Dilución para los adquirentes de Acciones	24.01

Inmediatamente después de la Oferta Global, la Emisora tendrá 979,269,286 Acciones en circulación (suponiendo que se ejerce en su totalidad la Opción de Sobreasignación). Los adquirentes de acciones en la Oferta Global serán propietarios de un número de acciones que representarán, en su conjunto, 83,500,000 Acciones (o el 8.53% de las Acciones en circulación), por las cuales dichos adquirentes habrán pagado una cantidad total de \$3,089.5 millones, suponiendo que se ejerce en su totalidad la Opción de Sobreasignación.

Debido a que la información financiera contenida en esta sección se presenta en Pesos constantes al 30 de septiembre de 2007, ésta no es directamente comparable con la demás información financiera incluida en este Prospecto, la cual, salvo indicación en contrario, se presenta en Pesos constantes al 31 de diciembre de 2006.

H) INFORMACIÓN DEL MERCADO DE VALORES

El día 7 de mayo de 2004 se realizó la oferta inicial mixta de acciones de Urbi, simultáneamente en México, a través de la BMV, y en los Estados Unidos y otros países, al amparo de la Regla 144A y la Regulación S de la Ley de Valores de 1933 de los Estados Unidos (*U.S. Securities Act of 1933*) y la normatividad aplicable de los países en que se realizó dicha oferta.

Las Acciones cotizan en la BMV, con la clave de pizarra "URBI*". De acuerdo con los datos de la escala de la BMV el nivel de bursatilidad de las Acciones desde el inicio de su cotización ha sido alta.

A continuación se presenta el comportamiento de las Acciones en la BMV, indicando los precios máximos y mínimos, así como el volumen promedio operado, en los periodos que se indican. Los precios históricos señalados en la tabla dan efecto a la subdivisión de acciones (a razón de tres acciones por una) decretada en la asamblea general extraordinaria y ordinaria anual de accionistas de Urbi, celebrada el 28 de abril de 2006, la cual se operó en la BMV a partir del 11 de mayo de 2006. Véase "*La Emisora – Acciones Representativas del Capital Social – Variaciones de Capital Social durante los Ultimos Tres Años.*"

	Mínimo	Máximo	Volumen Promedio Diario
	<i>(Pesos Históricos)</i>		<i>(Número de Acciones)</i>
2004	10.67	16.84	1,305,184
2005	16.12	26.83	1,329,891
Primer semestre	16.12	22.83	1,293,600
Segundo semestre	19.72	26.83	1,365,339
2006	23.20	40.80	1,461,521
Primer semestre	23.20	32.88	1,456,390
Segundo semestre	26.00	40.80	1,464,339
2007 (hasta el 15 de noviembre).....	34.36	52.52	1,726,531
Primer semestre	36.40	50.45	1,887,997
Enero	36.40	40.45	1,470,477
Febrero	39.65	45.70	2,403,347
Marzo	38.30	47.39	1,947,919
Abril	44.01	50.45	1,437,339
Mayo	43.50	49.10	1,207,711
Junio	42.71	49.90	1,200,120
Julio	40.00	52.52	1,032,523
Agosto	37.01	47.14	1,136,800
Septiembre	39.00	42.80	2,186,590
Octubre	37.11	42.70	2,722,378
Noviembre (hasta el 15 de noviembre)	34.36	42.75	2,734,160

Fuente: BMV, y www.economica.com.

A partir del mes de febrero del 2005, las Acciones forman parte de la muestra para el cálculo del Índice de Precios y Cotizaciones (IPC), principal indicador del desempeño de la BMV, debido a su buen desempeño bursátil en cuanto a operatividad y liquidez.

La gráfica siguiente muestra una comparación entre el desempeño de la acción de Urbi contra el del IPC:



Al 26 de octubre de 2007, fecha de la última asamblea de accionistas de Urbi, habían 895,769,286 Acciones en circulación, distribuidas entre más de 675 tenedores.

[Esta página se dejó en blanco intencionalmente]

3) LA EMISORA

A) HISTORIA Y DESARROLLO DE LA EMISORA

Antecedentes Legales

La Emisora es una sociedad anónima bursátil de capital variable denominada Urbi, Desarrollos Urbanos, S.A.B. de C.V., y cuyo nombre comercial es "Urbi".

La Emisora fue constituida como una sociedad anónima, mediante escritura pública número 32,072, de fecha 24 de noviembre de 1981, otorgada ante el licenciado Gonzalo González Álvarez, entonces Notario Público número 6 de Mexicali, Baja California, inscrita bajo el número 1561, a fojas 174, tomo V, libro primero, sección Comercio del Registro Público de la Propiedad y del Comercio de Mexicali, Baja California, el 1º de diciembre de 1981.

En asamblea general extraordinaria de accionistas de fecha 22 de mayo de 1983, la Emisora se transformó en sociedad anónima de capital variable, como consta en la escritura pública número 38,029, de fecha 6 de julio de 1983, otorgada ante el licenciado Gonzalo González Álvarez, entonces Notario Público número 6 de Mexicali, Baja California, inscrita bajo la partida 2,692, a fojas 208, del tomo VIII, libro primero, sección comercio del Registro Público de la Propiedad y del Comercio de Mexicali, Baja California, el 22 de julio de 1983.

En la asamblea general extraordinaria y ordinaria de accionistas celebrada el 26 de septiembre de 2006, se reformaron integralmente los estatutos sociales, para adecuarlos a las disposiciones de la nueva Ley del Mercado de Valores, publicada el 30 de diciembre de 2005, incluyendo el ajuste a su denominación social para reflejar el carácter de sociedad anónima bursátil, que asumió con la entrada en vigor de dicha ley, el 28 de junio de 2006. Lo anterior consta en la escritura pública número 109,707, de fecha 10 de octubre de 2006, otorgada ante el licenciado Luis Alfonso Vidales Moreno, Notario Público número 5 de Mexicali, Baja California, inscrita bajo la partida 5401316, sección comercio del Registro Público de la Propiedad y del Comercio de Mexicali, Baja California, el 16 de octubre de 2006.

La duración de la Emisora es indefinida.

El domicilio social de la Emisora es la ciudad de Mexicali, Baja California y sus oficinas principales se ubican en Avenida Obregón No. 1137, Colonia Nueva, C.P. 21100, Mexicali, Baja California. El teléfono de la Empresa es: (686) 553-6402.

El giro principal de la Empresa es el diseño, la construcción, la promoción y la venta de vivienda, y especialmente de Vivienda de Interés Social.

Evolución Corporativa de la Empresa

A partir de su constitución, el negocio de la Empresa se incrementó en tamaño y se diversificó geográficamente en otros estados del noroeste de la República Mexicana mediante la constitución de diversas compañías subsidiarias.

En 1987, se constituyeron Alix Desarrollos Turísticos, S.A. de C.V. (“ALIX”) y Exportación Industrial del Pacífico, S.A. de C.V. (“EXINPAC”), para incursionar en los negocios de turismo y desarrollo de parques industriales, respectivamente. Véase *“Administración – Operaciones con Partes Relacionadas y Conflicto de Intereses.”*

Para 1996, el grupo Urbi estaba conformado por 15 sociedades: cinco dedicadas a la promoción de vivienda, una al desarrollo y arrendamiento de parques industriales, dos a actividades de desarrollos turísticos y siete a prestar servicios corporativos al grupo. En 1996 y 1997, Urbi y las empresas del grupo implementaron una reestructura corporativa y operativa con el objeto de dirigir con mayor efectividad su negocio de promoción de vivienda. Como parte de dicha reorganización, en septiembre de 1997 se escindió Urbi, transfiriendo a la sociedad escindida, denominada Grupo Alix, S.A. de C.V. todos los bienes y activos relativos a la actividad de desarrollo turístico. Asimismo, se suspendieron las actividades de las empresas de servicios. En febrero de 1998, Urbi, sus subsidiarias y sus accionistas llevaron a cabo ciertos actos corporativos y compraventas de acciones, por virtud de los cuales la tenencia accionaria de Urbi en cada una de sus subsidiarias se llevó al 99.9%.

En abril de 1999, la asamblea general extraordinaria de accionistas de Urbi autorizó la escisión de todos los activos y obligaciones relacionados con las actividades de desarrollo, construcción, arrendamiento y operación de parques industriales para la industria maquiladora, incluyendo las acciones de su subsidiaria EXINPAC, siendo transferidos a los accionistas de Urbi a través de dos nuevas empresas escindidas: Promotores de Parques Industriales del Pacífico, S.A. de C.V. y Siglo XXI Desarrollos Industriales, S.A. de C.V. Véase *“Administración – Operaciones con Partes Relacionadas y Conflictos de Interés.”*

Una vez concluida esta escisión, el grupo de empresas quedó constituido por Urbi, como compañía controladora, y las siguientes subsidiarias: Cyd Desarrollos Urbanos, S.A. de C.V., Ingeniería y Obras, S.A. de C.V., Tec Diseño e Ingeniería, S.A. de C.V., Obras y Urbanización, S.A. de C.V. y Edificación y Desarrollos Urbanos, S.A. de C.V.

El 19 de septiembre de 2002 Urbi adquirió el 99.99% del capital social de Propulsora Mexicana de Parques Industriales, S.A. de C.V., la cual a la fecha de la compra tenía un capital contable que ascendía a \$47.4 millones y era propietaria de un terreno para desarrollo de vivienda en Mexicali, Baja California.

Con fecha 1º de octubre de 2002, se constituyeron las empresas subsidiarias Promoción y Desarrollos Urbi, S.A. de C.V. y Obras y Desarrollos Urbi, S.A. de C.V., con el fin de llevar a cabo las mismas actividades que realizan las otras compañías que componen el grupo.

En noviembre de 2002, se acordó fusionar a Promoción y Desarrollos Urbi, S.A. de C.V., como fusionante, con las subsidiarias Obras y Urbanización, S.A. de C.V. y Edificación y Desarrollos Urbanos, S.A. de C.V., como fusionadas.

El 24 de abril de 2003, se constituyeron las empresas subsidiarias Constructora Metropolitana Urbi, S.A. de C.V. y Urbi Construcciones del Pacífico, S.A. de C.V., con el fin de llevar a cabo las mismas actividades que realizan las otras compañías que componen el grupo.

El 30 de noviembre de 2006, se constituyó la empresa subsidiaria Financiera Urbi, S.A. de C.V., Sofom, E.N.R., la cual se espera que inicie operaciones relacionadas con la administración de créditos a la vivienda, durante el segundo semestre de 2007.

Actualmente, el grupo de empresas está constituido por Urbi, como compañía controladora, y las siguientes subsidiarias: Ingeniería y Obras, S.A. de C.V., Obras y Desarrollos Urbi, S.A. de C.V., Cyd Desarrollos Urbanos, S.A. de C.V., Tec Diseño e Ingeniería, S.A. de C.V., Promoción y Desarrollos Urbi, S.A. de C.V., Propulsora Mexicana de Parques Industriales, S.A. de C.V., Urbi Construcciones del Pacífico, S.A. de C.V., Constructora Metropolitana Urbi, S.A. de C.V. y Financiera Urbi, S.A. de C.V., Sofom, E.N.R. Véase *“ – Descripción del Negocio – Estructura Corporativa.”*

Principales Inversiones en los Últimos Tres Años

En 2004, 2005 y 2006, la Empresa invirtió aproximadamente \$66.4 millones, \$106.0 millones y \$229.3 millones netos, respectivamente, en la inversión de activos fijos, principalmente en la construcción e implementación de *UrbiNet*, su plataforma de tecnología de información avanzada, y en la adquisición de moldes para construcción.

B) DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

I) ACTIVIDAD PRINCIPAL

General

La Empresa es una compañía mexicana desarrolladora de vivienda, integrada verticalmente y diversificada. En base a la información pública disponible, incluyendo la publicada por los desarrolladores de vivienda cuyos valores cotizan en la BMV, la Empresa considera que, durante 2006, fue uno de los tres desarrolladores de vivienda más grandes de México en términos de ventas, y el mayor desarrollador de vivienda en los Estados del Norte en términos de ventas y número de unidades construidas y vendidas.

De 2002 a 2006, las ventas de la Empresa se incrementaron de \$4,832.4 millones a \$10,056.5. Durante el mismo periodo, el número de unidades vendidas al año se incrementó de 17,711 a 29,283; la UAFIDA se incrementó de \$1,124.7 millones a \$2,686.9 millones; y la utilidad neta se incrementó de \$544.7 millones a \$1,391.6 millones. Durante este periodo, la Empresa ha mantenido márgenes estables a la vez que ha mejorado la calidad y diferenciación de sus productos.

El mercado principal de la Empresa son los segmentos de Vivienda de Interés Social y Vivienda Media Baja; sin embargo, en los últimos años la Empresa ha expandido su enfoque para incluir a la Vivienda Media Alta y a la Vivienda Residencial. En virtud de que la mayoría de las instituciones proveedoras de financiamiento hipotecario ordenan sus programas de financiamiento con base en el nivel de ingresos de los clientes, la Empresa clasifica las viviendas que desarrolla de acuerdo a las siguientes categorías: "Vivienda de Interés Social", "Vivienda Media Baja", "Vivienda Media Alta" y "Vivienda Residencial". En 2006, las ventas de Vivienda de Interés Social y Vivienda Media Baja representaron aproximadamente el 88.6% del total de unidades vendidas, y el 75.8% de las ventas de la Empresa, mientras que la Vivienda Media Alta y la Vivienda Residencial representaron el resto. El precio promedio de venta por vivienda en 2006 fue de \$343,435.

Desde el inicio de sus operaciones en 1981, la Empresa ha desarrollado, construido y vendido más de 220,000 viviendas, manteniendo una historia de más de 25 años de operaciones rentables. A pesar de las condiciones económicas adversas que en ciertos tiempos han existido en México durante este periodo, el crecimiento del negocio de la Empresa se ha beneficiado de la manera disciplinada en la que se busca hacer coincidir la disponibilidad de hipotecas con la demanda del mercado, y del diseño y selección de sus productos, que le permiten satisfacer los requerimientos de los clientes en varios estratos de ingresos. Además, el negocio de la Empresa se ha beneficiado del crecimiento económico y demográfico de los Estados del Norte del país, que constituyen el área principal de las operaciones de la Empresa.

Al 31 de diciembre de 2006, la Empresa contaba con 58 desarrollos de vivienda en construcción en 13 ciudades, incluyendo las zonas metropolitanas de las ciudades de México, Guadalajara y Monterrey, así como una Reserva de Hipotecas de 28,046 viviendas. En línea con sus políticas, a esa misma fecha, la Empresa mantenía una reserva territorial de 3,465 hectáreas, que la Empresa considera suficientes para el desarrollo de aproximadamente 177,851 unidades de Vivienda de Interés Social y Vivienda Media Baja, además de 348 hectáreas, que la Empresa considera suficientes para la construcción de 12,405 unidades de Vivienda Media Alta y Vivienda Residencial. La Empresa considera que esta reserva territorial combinada será suficiente para cubrir aproximadamente seis años de operaciones, basándose en el volumen de unidades vendidas durante 2006.

Fortalezas y Estrategias de la Empresa

La meta de la Empresa es convertirse en la proveedora líder de vivienda y de servicios para el desarrollo de comunidades de viviendas familiares integralmente planeadas, con un énfasis en maximizar la satisfacción del cliente y en generar consistentemente valor para sus accionistas y empleados. Para alcanzar este objetivo, ha establecido como objetivo estratégico de largo plazo continuar fortaleciendo su posición como uno de los desarrolladores líderes de vivienda en México en términos de ingresos, rentabilidad, satisfacción del cliente, clima organizacional y desarrollo de comunidades sustentables en lo social, ambiental y económico. Para ello, la Empresa se enfoca en las siguientes fortalezas competitivas y estrategias:

Crecimiento Superior. La Empresa busca continuar creciendo a una tasa superior a la que considera que es la tasa de crecimiento promedio de la industria, aprovechando economías de escala y fortaleciendo su posición de mercado. La Empresa considera que la diversidad de sus productos de vivienda, y su capacidad para diseñar innovadores esquemas de financiamiento para sus clientes, en conjunto con entidades financieras, así como su continua expansión geográfica son factores importantes de su crecimiento sostenido.

- ♦ La Empresa planea mantener su posición de liderazgo en los mercados de Vivienda de Interés Social y Vivienda Media Baja, participando selectivamente en los mercados de Vivienda Media Alta y Vivienda Residencial.
- ♦ La Empresa espera continuar incrementando sus operaciones en varios estados del país y mantener su posición predominante en las principales ciudades de los Estados del Norte.
- ♦ La Empresa planea continuar expandiendo sus operaciones en las zonas metropolitanas más grandes, tales como las de las ciudades de México, Monterrey y Guadalajara, y establecerse en otras ciudades importantes del país, a través de comunidades de gran escala integralmente planeadas (macroproyectos).
- ♦ La Empresa planea aprovechar oportunidades de negocio en segmentos de mercado en los que considera que tendrá un crecimiento significativo, tales como vivienda turística y vivienda vertical.
- ♦ En varias ciudades medianas y pequeñas, la Empresa inició recientemente la formación de asociaciones mutuamente favorables y rentables, con propietarios de tierra y desarrolladores locales, a través de los programas Socio Dueño de Tierra y Socio Director de Plaza, con las que se propone combinar la marca Urbi y los recursos financieros y de logística de la Empresa, con la experiencia, relaciones de negocio, conocimiento local y, según sea el caso, la tierra disponible de dichos socios externos. Véase “ – Desarrollo de Vivienda – Programas Socio Dueño de Tierra y Socio Director de Plaza.”
- ♦ La Empresa continúa desarrollando nuevos esquemas de financiamiento y co-financiamiento, conjuntamente con bancos y Sofoles, a fin de proveer créditos hipotecarios altamente individualizados y alternativas financieras con condiciones especiales que faciliten a los clientes adquirir las viviendas de la Empresa, apuntalando su crecimiento y diferenciándose de la competencia. La Empresa considera que su capacidad para introducir nuevos e innovadores productos financieros le permitirá penetrar en nuevos mercados, incluyendo grupos demográficos que tradicionalmente no han recibido créditos hipotecarios, tales como personas autoempleadas y trabajadores de la economía informal.

Operación Eficiente. La Empresa considera que es una de las compañías más eficientes de la industria de vivienda en México. La Empresa considera que está en posibilidad de lograr lo anterior, debido a que sus procesos de manejo de información están alineados con su estrategia de negocio y su estructura organizacional. La Empresa considera que su estructura organizacional le permite tomar ventaja y reaccionar rápidamente a los cambios en las condiciones del mercado, así como mantener la rentabilidad ante cualquier expansión o contracción operativa.

- ♦ La Empresa está en un proceso de mejora continua de sus operaciones como un administrador de procesos, operando líneas de producción de viviendas, procesamiento de hipotecas y comercialización bien integradas, con una logística efectiva, a través de la cual la Empresa logra integrar sus proyectos de construcción con subcontratistas que realizan más del 90% del proceso de construcción de la Empresa.
- ♦ La Empresa divide su fuerza de ventas en UENs, las cuales funcionan como centros de desarrollo y de ventas localizados en cada una de las regiones en las que opera. Esta organización le permite a la Empresa proveer servicios a sus clientes locales en forma directa. La Empresa considera que la división y concentración de su fuerza de ventas en UENs también le permiten expandirse eficientemente a nuevos mercados.
- ♦ Como parte del esfuerzo continuo de la Empresa de reducir costos y mejorar la eficiencia de su operación, la Empresa ha iniciado el desarrollo de (i) el programa *Socio Dueño de Tierra*, para reducir los costos asociados con la adquisición de tierra, y (ii) el programa *Socio Director de Plaza*, para reducir los costos asociados con el inicio de operaciones y el desarrollo de tierra para construcción en una nueva plaza. La Empresa considera que estos programas le permitirán reducir significativamente el periodo de desarrollo de vivienda y, consecuentemente, incursionar en nuevas plazas con mayor rapidez.
- ♦ La Empresa mantiene sólidas relaciones de largo plazo con sus principales proveedores de materiales, tales como Cemex, Masonite y Grupo Industrial Saltillo, entre otros, lo cual le permite integrar sus procesos con los de dichos proveedores, asegurando el suministro de materiales en tiempo y a precios competitivos, así como compartir con ellos tecnología y conocimientos operativos.
- ♦ La Empresa considera que cuenta con un equipo de dirección con experiencia significativa, ya que cada uno de sus ejecutivos principales tienen entre 10 y 25 años de experiencia en la industria mexicana de la vivienda.
- ♦ La Empresa fue la primera desarrolladora de vivienda en México que obtuvo la Certificación ISO 9000, en reconocimiento a procesos organizacionales eficientes y tecnológicamente avanzados.

Plataforma de Tecnología de Información Avanzada. La Empresa considera que *UrbiNet*, su plataforma de tecnología de información avanzada, la distingue de sus competidores y desempeña un papel crucial en su capacidad de mantener altos estándares de calidad y de soportar un crecimiento descentralizado, a gran escala y rentable. *UrbiNet* provee a la Empresa de información operativa y financiera detallada en tiempo real, mejorando la eficiencia de sus operaciones y permitiéndole identificar exitosamente nuevas oportunidades para expandir su negocio. Además, la plataforma *UrbiNet* permite a la Empresa administrar su negocio como dos líneas de producción independientes: una dedicada a la construcción de vivienda, y la segunda dedicada a la obtención de créditos hipotecarios para sus clientes.

Procesos de Ventas y Mercadotecnia Enfocados y Eficientes. Las operaciones de ventas y mercadotecnia de la Empresa están organizadas con el objetivo de acelerar los procesos de comercialización e incrementar el volumen de ventas.

- ♦ La Empresa se enfoca en determinados grupos demográficos, con base, en parte, en los niveles de ingresos, edad, tipo de empleo y situación familiar y marital de los clientes. Una vez que un grupo es identificado, la Empresa diseña correspondientemente el producto, la fuente de financiamiento y la estrategia de comercialización.
- ♦ La Empresa considera que sus programas de capacitación y entrenamiento especializados, combinados con las herramientas que su plataforma de tecnología de información *UrbiNet* le brinda a su fuerza de ventas, le permiten replicar exitosamente estructuras de ventas estandarizadas al introducirse en nuevos mercados.
- ♦ Las UENs de la Empresa se enfocan exclusivamente en los clientes. Dentro de las UENs, la Empresa cuenta con personal enfocado en las ventas, el procesamiento de hipotecas y el servicio al cliente, aprovechando sus procesos certificados con la ISO 9000 y su plataforma de tecnología de información.

Posicionamiento y Marca de Calidad. La Empresa considera que sus clientes relacionan su marca Urbi con productos de alta calidad y con un fuerte compromiso de servicio al cliente.

- ♦ La Empresa ha desarrollado una estrategia que incluye el uso de marcas registradas, desarrolladas dentro del grupo de marcas *Urbi*, para los diversos productos que ofrece en cada categoría de vivienda.
- ♦ La Empresa busca diferenciarse de sus competidores a través de su concepto y marca *Urbi Vida-Residencial^{MR}*, misma que utiliza en sus desarrollos de vivienda y que se identifica con comunidades integralmente planeadas, que enfatizan la calidad de vida en un formato tipo villa, agradable para las familias. La Empresa considera que la marca *Urbi VidaResidencial^{MR}* es un símbolo de estatus y prestigio dentro del mercado objetivo que atiende.

Estructura Operativa

La estructura operativa de la Empresa se divide en seis áreas principales:

- ♦ vivienda;
- ♦ desarrollo de terrenos;
- ♦ administración de la construcción;
- ♦ contraloría;
- ♦ insumos para la operación; y
- ♦ desarrollo de negocio.

La dirección e integración de estas seis áreas de operación es coordinada por el Equipo de Dirección Operativa (EDO). El Equipo de Dirección Operativa es responsable de la ejecución del plan de negocios anual, la administración de la construcción y la comercialización y las ventas.

La Empresa divide su fuerza de ventas en UENs, a través de las cuales desarrolla y comercializa sus proyectos. La Empresa tiene UENs en cada una de las regiones en las que opera, de acuerdo con la demanda y las necesidades estratégicas. Gracias a las UENs, la Empresa puede proveer servicios a sus clientes locales en forma directa. La Empresa considera que la división y concentración de su fuerza de ventas en UENs también le permiten expandirse eficientemente a nuevos mercados.

Una de las principales funciones del Equipo de Dirección Operativa es apoyar a las UENs en la ejecución del proceso de individualización de hipotecas, incluyendo (i) la coordinación con los proveedores de hipotecas para agilizar el otorgamiento de los créditos hipotecarios, (ii) la coordinación de las ventas, la supervisión de obra, los procesos legales y administrativos necesarios para asegurar la disponibilidad de viviendas terminadas conforme se aprueban los créditos hipotecarios y se firman los contratos, (iii) la cobranza de los anticipos de los compradores, y (iv) informar al área financiera de la UEN sobre el flujo de efectivo proyectado. Véase “ – Canales de Distribución – Comercialización y Ventas – Individualización.”

El tamaño de una UEN se determina por la mezcla de producto y el número de viviendas a las que esa UEN les dará servicio. El Equipo de Dirección Operativa monitorea el desempeño de las ventas y la eficiencia de cada UEN. El Equipo de Dirección Operativa también monitorea el inventario de terrenos conforme al plan de negocios para cada ciudad. Cada UEN tiene un objetivo anual de ventas y producción.

Vivienda

Al 30 de septiembre de 2007, la Empresa contaba con 41 UENs, relacionadas al desarrollo de vivienda, y clasificadas de acuerdo a su ubicación y al tipo de producto en que se especializan. Cada una de estas UENs cuenta con un equipo altamente especializado y es responsable de las ventas, individualización y servicio al cliente en su ubicación específica. Cada UEN se conforma de aproximadamente 45 personas y típicamente administra la venta de entre 600 y 1,200 viviendas al año.

La administración, seguimiento, supervisión y control del proceso de desarrollo de vivienda está coordinada por dos directores, uno que es responsable del desarrollo de vivienda relacionado con Vivienda Media Baja, Vivienda Media Alta y Vivienda Residencial, y el otro que se encarga del desarrollo de vivienda relacionado con Vivienda de Interés Social. Cada director es asistido por directores regionales que coordinan la operación en las diferentes ubicaciones en las que la Empresa opera.

Desarrollo de Terrenos

La Empresa tiene seis equipos de apoyo, dedicados al desarrollo de terrenos. Cada equipo se conforma de aproximadamente 20 personas y cuenta con gerente y un equipo de ejecutivos especializados. Estos equipos de apoyo proveen a las UENs de tierra urbanizada y venden tierra para vivienda e instalaciones comerciales y comunitarias. Las tareas de estos equipos de apoyo incluyen (i) la búsqueda de reserva territorial; (ii) la obtención de autorizaciones, permisos y licencias de autoridades federales, estatales y locales (todos los requisitos legales y técnicos relevantes deben estar cubiertos antes de la construcción y habilitación de la reserva territorial), y (iii) la atención de clientes que desean adquirir tierra para vivienda e instalaciones comerciales y comunitarias. La administración, seguimiento, supervisión y control del proceso de desarrollo de terrenos está coordinado por dos directores, uno que es responsable del desarrollo de terrenos para vivienda, y otro que se encarga del desarrollo de terrenos para instalaciones comerciales y comunitarias. Cada director es asistido por directores regionales que coordinan las operaciones en las diferentes ubicaciones en las que la Empresa opera.

Administración de la Construcción

El área de administración de la construcción es responsable de la supervisión y ejecución de la urbanización de la tierra y de la edificación de la vivienda, incluyendo la preparación del sitio a desarrollar, el desarrollo de infraestructura y la coordinación con los proveedores de servicios locales. La administración, seguimiento, supervisión y control del proceso de administración de la construcción está coordinada por dos directores, uno que es responsable de la urbanización de la tierra y otro que se encarga de la edificación de las viviendas. Cada director es asistido por directores regionales que coordinan las operaciones en las diferentes ubicaciones en las que la Empresa opera.

Contraloría

El área de contraloría es responsable de todos los aspectos contables, fiscales y de control interno de la Empresa. La administración del proceso de supervisión y control está coordinada por el contralor corporativo de la Empresa, asistido por contralores regionales que coordinan las operaciones en las diferentes ubicaciones en las que la Empresa opera.

Insumos para la Operación

El equipo de Insumos para la operación es responsable de planear, diseñar y asegurar los insumos que requieren los equipos de operación, tales como hipotecas, capital de trabajo, planes de comercialización, promoción financiera, servicio al cliente, servicios técnicos, proyectos arquitectónicos y planes maestros de desarrollo. Una de las funciones principales del área de insumos para la operación es la de formular el plan de negocios anual de la Empresa. El equipo de insumos para la operación está compuesto por el Director de Insumos para la Operación, el Director de Planeación, el Director de Mercadotecnia, el Director de Promoción Financiera, el Director de Diseño, el Director de Diseño y Planeación Urbana, el Director Técnico y el Director de Servicio al Cliente.

Desarrollo de Negocio

El Desarrollo de Negocio es coordinado por el Equipo de Dirección Estratégica (EDE). El Equipo de Dirección Estratégica es responsable de la planeación de largo plazo (de cinco a seis años de anticipación), la implementación de decisiones estratégicas, la evolución del modelo de negocio Urbi, la expansión a nuevos mercados geográficos, el diseño de nuevos productos, la concepción de alianzas estratégicas, la evaluación del modelo financiero y de la tecnología de información, entre otras actividades. El Equipo de Dirección Estratégica está compuesto por el Director General, el Director Ejecutivo, el Director de Desarrollo de Negocio, el Director de Operaciones, el Director de Finanzas, el Director de Mercadotecnia y el Director Técnico.

Desarrollo de Vivienda

General

La Empresa realiza actividades de diseño, planeación, desarrollo, construcción y ventas de numerosos desarrollos de vivienda, en distintas plazas al mismo tiempo. Generalmente la adquisición del terreno para un desarrollo de vivienda se realiza utilizando el propio capital de la Empresa, fondos provenientes de deuda, financiamiento otorgado por el vendedor de la tierra o una combinación de estas fuentes. Véase “ – Reserva Territorial” y “ – Adquisición de Terrenos.” La Empresa recientemente ha implementado el programa *Socio Dueño de Tierra* como una nueva iniciativa para reducir los costos asociados con la adquisición de tierra. Aunque el programa de *Socio Dueño de Tierra* está en una de sus primeras etapas de implementación, la Empresa planea integrar completamente dicho programa en sus operaciones futuras. Véase “ – Adquisición de Terrenos.”

El diseño y planeación de un desarrollo de vivienda comienza con un estudio de mercado que tiene por objeto principal analizar la demanda de vivienda, la ubicación del proyecto y las alternativas de diseño para el desarrollo y las características arquitectónicas de las viviendas. Véase “ – Diseño” y “ – Canales de Distribución – Comercialización y Ventas – Estudios de Mercado.” A continuación, la Empresa procede a la obtención de autorizaciones, permisos y licencias requeridos de las autoridades gubernamentales, federales, estatales y municipales, así como de particulares, en su caso (como es el caso de los derechos de paso o servidumbres) para el desarrollo y construcción del proyecto. Véase “ – Legislación Aplicable y Situación Tributaria.” Una vez que se obtienen dichas autorizaciones, la Empresa presenta el proyecto a los proveedores de créditos hipotecarios públicos o privados con el objeto de obtener los compromisos de hipotecas para los compradores potenciales calificados que la Empresa identifique. Véase “Factores de Riesgo – Factores Relacionados con el Negocio de la Empresa – Las operaciones de la Empresa dependen de su capacidad de obtener financiamiento” y “ – Información de Mercado – Fuentes de Financiamiento Hipotecario.” Recientemente la Empresa lanzó el programa *Socio Director de Plaza* con el fin de acelerar los procesos de desarrollo e implementación de las UENs. Véase “ – Programas Socio Dueño de Tierra y Socio Director de Plaza.” La Empresa ha comenzado a implementar el programa Socio Director de Plaza en determinadas regiones, y a futuro planea integrar dicho programa en las operaciones de todas las regiones en las que opera.

Una vez que se obtienen los compromisos de financiamiento por parte de los proveedores de créditos hipotecarios, la Empresa prepara el plan de trabajo y el calendario para la instalación de la infraestructura, la conexión de servicios y caminos de acceso, y el inicio de la construcción de las viviendas. La construcción de una unidad de Vivienda de Interés Social típicamente tarda de dos a tres meses, mientras que la construcción de una unidad de Vivienda Media o Residencial tarda de cuatro a cinco meses. “Véase “ – Construcción.” Alrededor del inicio de la construcción, la Empresa comienza las actividades comercialización y ventas. Una vez que el cliente potencial elige comprar una vivienda de la Empresa, el cliente debe presentar una solicitud de crédito hipotecario a la institución respectiva, obtener la aprobación de crédito y elegir una vivienda.

Planes Maestros de Desarrollo y Reserva de Hipotecas

La Empresa elabora un plan maestro de desarrollo por cada uno de sus desarrollos de vivienda, tomando en cuenta diversos factores y consideraciones, incluyendo la densidad permitida conforme a los reglamentos de uso de suelo aplicables, las especificaciones de construcción requeridas y otros permisos, el diseño de las viviendas, las áreas públicas, los servicios públicos necesarios, la demanda anticipada y la disponibilidad de financiamiento hipotecario, para determinar un estimado del máximo número de unidades para cada proyecto. La implementación exitosa de estos planes maestros de desarrollo está sujeta a ciertas contingencias e incertidumbres, tales como la exactitud de las estimaciones basadas en los factores y consideraciones antes señalados, las cuales son revisadas y ajustadas por la Empresa en cualquier momento para adaptarse a los cambios del mercado o a las condiciones económicas.

La tabla siguiente muestra información derivada de los planes maestros de desarrollo de la empresa al 31 de diciembre de 2006, en relación a la totalidad de la reserva territorial propiedad de la Empresa, incluyendo tierra en reserva en la que todavía no se inician las actividades de desarrollo.

Ubicación	Distribución Estimada del Total de Unidades por Categoría de Vivienda				Distribución Estimada de la Reserva de Hipotecas ⁽¹⁾ por Categoría de Vivienda		
	Numero de Desarrollos en Construcción ⁽²⁾	Total de Unidades Estimadas ⁽³⁾	Vivienda de Interés Social y Vivienda Media Baja	Vivienda Media Alta y Vivienda Residencial	Reserva de Hipotecas ⁽¹⁾	Vivienda de Interés Social y Vivienda Media Baja	Vivienda Media Alta y Vivienda Residencial
Baja California	29	69,160	59,630	9,530	11,949	10,047	1,902
Sonora	9	12,284	12,099	185	3,633	3,113	520
Sinaloa	5	4,492	3,690	802	2,147	1,729	418
Chihuahua	7	26,990	26,378	612	2,537	1,964	573
Aguascalientes	—	750	750	—	—	—	—
Área Metropolitana de la Ciudad de México	4	44,487	43,268	1,219	4,264	3,454	810
Área Metropolitana de la Ciudad de Guadalajara	2	22,714	22,657	57	1,709	1,080	629
Área Metropolitana de la Ciudad de Monterrey	2	9,379	9,379	—	1,807	1,551	256
Total	58	190,256	177,851	12,405	28,046	22,938	5,108

- (1) Representa el número de unidades no vendidas para las cuales la Empresa ha recibido confirmación por parte de un proveedor de financiamiento hipotecario, de que otorgará financiamiento hipotecario para los compradores calificados que la Empresa identifique.
- (2) Incluye el número de desarrollos para los cuales la Empresa ha recibido autorización general de las autoridades correspondientes.
- (3) Representa el número total estimado de unidades que pueden ser construidas en la reserva territorial total de la Empresa de acuerdo con los niveles de densidad aprobados aplicables a dichas ubicaciones y a los planes maestros de desarrollo de la empresa (i) con respecto a desarrollos actualmente en proceso, menos las unidades vendidas, y (ii) incluyendo la tierra en reserva que actualmente no está en desarrollo. La construcción de dichas unidades no inicia hasta que la Empresa recibe confirmación de la disponibilidad de financiamiento hipotecario para compradores calificados.

De acuerdo con sus planes maestros de desarrollo, al 31 de diciembre de 2006, la Empresa estima que aproximadamente 190,256 viviendas podrían ser construidas en su reserva territorial, de las cuales 177,851 serían unidades de Vivienda de Interés Social y Vivienda Media Baja y 12,405 serían unidades de Vivienda Media Alta y Vivienda Residencial.

Al 31 de diciembre de 2006, la Empresa tenía una Reserva de Hipotecas de 28,046 viviendas. La política general de la Empresa es obtener y mantener en su Reserva de Hipotecas, suficientes compromisos de hipotecas para asegurar la venta continua de viviendas por un periodo aproximado de entre 12 y 18 meses de futuras operaciones. Por ello, la Empresa participa continuamente en los programas de financiamiento hipotecario de INFONAVIT y SHF. Véase *“La Compañía – Descripción del Negocio – Información de Mercado – Fuentes de Financiamiento Hipotecario.”*

Interacción de la Línea de Producción de Vivienda y la Línea de Producción de Clientes

La operación de la Empresa se puede equiparar a la administración de dos líneas de producción: una línea de producción para la construcción de vivienda y otra línea de producción de clientes con créditos hipotecarios. El proceso de la producción de vivienda inicia con la adquisición de terrenos y termina con la construcción de las viviendas. El proceso de la producción de clientes inicia con el contacto inicial con el cliente potencial y continúa hasta que se ha aprobado el crédito hipotecario.

Todos los procesos incluidos en ambas líneas de producción se sincronizan conforme a una cadena de valor de tal manera que la vivienda es asignada al comprador calificado antes de su terminación. Esta sincronización reduce las necesidades de capital de trabajo de la Empresa. Para este fin, la construcción de las viviendas y las actividades de comercialización y ventas de la Empresa interactúan una con la otra. Las actividades de comercialización y ventas de la Empresa incluyen la elaboración de estudios de mercado, la determinación de precios y la selección de productos, la promoción y publicidad, el financiamiento al cliente y la individualización de hipotecas, y el servicio al cliente (incluyendo servicios post-venta). El proceso de comercialización se desarrolla a lo largo del periodo de construcción.

Típicamente, después de la elaboración de un plan de construcción para un desarrollo de vivienda específico, que consiste de múltiples unidades, la Empresa comercializa las unidades durante aproximadamente dos a tres meses, en el caso de un desarrollo de Vivienda de Interés Social, o aproximadamente cuatro meses en caso de Vivienda Media y Vivienda Residencial. Durante este periodo, la Empresa recibe promesas de compraventa de los compradores potenciales de adquirir una unidad en un desarrollo de vivienda, pero no se asignan las unidades a compradores específicos. La construcción tarda generalmente de dos a tres meses en el caso de Vivienda de Interés Social, y de cuatro a cinco meses en caso de Vivienda Media y Vivienda Residencial. Durante el periodo de construcción de las viviendas, la Empresa asigna unidades específicas a los compradores que se han comprometido.

Reserva Territorial

La disponibilidad de una reserva territorial adecuada para la construcción y desarrollo de futuras viviendas permite el uso oportuno de los terrenos para el desarrollo de viviendas en respuesta a la demanda de mercado. La política operativa y la estrategia de la Empresa es mantener reservas de terrenos suficientes para cubrir las necesidades de desarrollo de la Empresa por aproximadamente tres años para operaciones futuras en ciudades medianas y hasta siete años en zonas metropolitanas. La Empresa considera que esta política le permite asegurar la continuidad de sus operaciones y le concede tiempo suficiente para negociar compras de terrenos y arreglos de financiamiento en términos favorables, obtener todos los permisos necesarios para el desarrollo y terminar el desarrollo de la infraestructura y la conexión con servicios públicos en los tiempos programados.

La tabla siguiente muestra la reserva territorial de la Empresa cuantificada en hectáreas y por región, al 31 de diciembre de 2006:

Ubicación	Hectáreas Totales por Región	% del Total	Distribución Estimada por Categoría de Vivienda	
			Vivienda de Interés Social y Vivienda Media Baja	Vivienda Media Alta y Vivienda Residencial
Baja California	1,466	38.5	1,190	276
Sonora	255	6.7	250	5
Sinaloa	101	2.6	79	22
Chihuahua	585	15.3	571	14
Aguascalientes	23	0.6	23	—
Area Metropolitana de la Ciudad de México	541	14.2	515	26
Area Metropolitana de la Ciudad de Guadalajara ..	641	16.8	636	5
Area Metropolitana de la Ciudad de Monterrey	201	5.3	201	—
Total	3,813	100.0	3,465	348

Como se observa en la tabla anterior, al 31 de diciembre de 2006, la Empresa mantenía un inventario de reserva territorial de aproximadamente 3,813 hectáreas, que la Empresa ha clasificado por categoría de vivienda como se señala a continuación:

- ♦ **Vivienda de Interés Social y Vivienda Media Baja.** 3,465 hectáreas en 13 ciudades en 5 estados, y en las zonas metropolitanas de las ciudades de México, Guadalajara y Monterrey, para el desarrollo de Vivienda de Interés Social y Vivienda Media Baja, con capacidad para la construcción de un estimado de 177,851 unidades.
- ♦ **Vivienda Media Alta y Vivienda Residencial.** 348 hectáreas en 10 ciudades para el desarrollo de Vivienda Media Alta y Vivienda Residencial, con capacidad para la construcción de un estimado de 12,405 unidades.

Los equipos de apoyo dedicados al desarrollo de terrenos administran la reserva territorial y la actividad de adquisición, monitoreando y analizando la reserva territorial actual de cada UEN, el número de viviendas que pueden ser desarrolladas en la capacidad remanente de los desarrollos en proceso y futuros y las proyecciones de venta de cada UEN. La adquisición de la reserva territorial se planea con el objetivo de mantener reservas territoriales consistentes con la política de la Empresa. Véase “ – Adquisición de Terrenos.”

Adquisición de Terrenos

La Empresa ha desarrollado procedimientos y políticas bien definidos, implementados por el comité de adquisición de tierra de la Empresa. El comité de adquisición de tierra formula la estrategia de adquisición de terrenos de la Empresa, basado en diversos factores, siendo el más importante el plan maestro de desarrollo de la Empresa para todas las actividades de vivienda y los requerimientos particulares de reserva territorial de cada equipo de apoyo dedicado al desarrollo de terrenos. Los requerimientos particulares de reserva territorial de cada equipo de apoyo se basan en los estudios de mercado y técnicos que se realizan para determinar la demanda regional de desarrollos de vivienda, evaluar los tipos y diseños de desarrollos más adecuados a la demanda, y, en consecuencia, determinar el tamaño y ubicación de los terrenos a comprar y el costo estimado de los mismos.

Los métodos de adquisición de terrenos de la Empresa incluyen compra directa, compra con pagos diferidos a los propietarios de la tierra, fideicomisos con gobiernos estatales y otras entidades gubernamentales, compraventa a crédito con reserva de dominio y desincorporación de tierras ejidales. Bajo los contratos de compraventa con pago diferido, la Empresa típicamente paga al propietario un enganche inicial, realiza otro pago cuando se inscribe la escritura respectiva y paga el saldo en varias exhibiciones diferidas. Dependiendo de los términos de los contratos respectivos, el vendedor libera el dominio de determinadas fracciones del terreno en proporción a los pagos recibidos o puede reservarse el dominio de toda la propiedad hasta que se recibe la totalidad del precio. Bajo el esquema de fideicomiso con fines de desarrollo inmobiliario, la Empresa celebra contratos de fideicomiso con los gobiernos estatales u otras entidades gubernamentales, con el fin de promover desarrollos de vivienda para los residentes del estado. A través de este método, la propiedad de la fracción de terreno en la que se sitúa la vivienda se transmite por el fiduciario directamente al comprador de la vivienda, una vez que se ha terminado la construcción de la misma y que el precio ha sido pagado en su totalidad. Finalmente, la Empresa adquiere terrenos de las comunidades ejidales como parte del proceso de desincorporación de ejidos.

Programas Socio Dueño de Tierra y Socio Director de Plaza

Bajo el nuevo programa *Socio Dueño de Tierra*, los propietarios de tierra se comprometerán a proveer a la Empresa de terrenos para el desarrollo de vivienda, y a cambio la Empresa acordará compartirles los ingresos derivados de las ventas de viviendas en dichos terrenos. Este programa le permitirá a la Empresa evitar los costos iniciales de la tierra, eliminando el costo de financiamiento y otros costos y gastos subsecuentes relacionados con la adquisición futura de terrenos. El programa *Socio Dueño de Tierra* también le permitirá a la Empresa reducir su capital de trabajo inicial en los desarrollos, y aprove-

char al mismo tiempo las relaciones del propietario de la tierra con las autoridades locales, a fin de agilizar las negociaciones para la incorporación del predio al desarrollo urbano y la obtención de los permisos necesarios.

Bajo el nuevo programa *Socio Director de Plaza*, la Empresa contratará a desarrolladores locales en las plazas en las que la Empresa opera o planea operar, para administrar las operaciones de la Empresa exclusivamente en esas plazas. El programa *Socio Director de Plaza* permitirá a los directores de plaza asociarse con la marca *Urbi*, y aprovechar los recursos financieros, el soporte de logística y la tecnología de la Empresa. A cambio, la Empresa se beneficiará en forma exclusiva del conocimiento y experiencia en mercado local y las relaciones de negocio de los directores de plaza, así como de sus habilidades administrativas y de negociación. Mediante el aprovechamiento del conocimiento y experiencia en el mercado local de los directores de plaza, el programa *Socio Director de Plaza* ayudará a reducir los costos asociados con el inicio de operaciones en nuevas plazas. La experiencia local de los directores de plaza también les permitirá conseguir terrenos con mayor rapidez y desarrollar productos que satisfagan las necesidades específicas de los diversos mercados en los que opera la Empresa. Además, los directores de plaza podrán aprovechar sus relaciones con las dependencias gubernamentales locales para agilizar la obtención de permisos, y con ello reducir costosos retrasos en el desarrollo. La Empresa seleccionará a los socios directores de plaza de acuerdo con criterios muy selectivos, y una vez elegidos los sujetará a indicadores de desempeño muy estrictos. Los directores de plaza recibirán en un sueldo base y un paquete de compensación basado en incentivos. La Empresa considera que su proceso de selección y esquema de compensación resultará en la captación de directores de plaza conocedores y calificados, comprometidos con el crecimiento futuro de la Empresa. Véase *” Información General – Factores de Riesgo – Riesgos Relacionados con el Negocio de la Empresa – La Empresa ha comenzado recientemente a desarrollar sus programas Socio Dueño de Tierra y Socio Director de Plaza, los cuales aún no tienen un historial de operación y podrían no ser exitosos a largo plazo.”*

Urbanización

El proceso de construcción de la Empresa incluye la urbanización de tierra en breña para su uso en los desarrollos. La urbanización generalmente implica la construcción de avenidas y calles, redes eléctricas e instalaciones hidráulicas y de drenaje para cada desarrollo. Los equipos internos de la Empresa conducen estudios ambientales para cada proyecto y elaboran informes ambientales con la intención de identificar problemas ambientales y apoyar en la planeación del proyecto para así minimizar los efectos ambientales adversos, tales como limitar la tala de árboles durante el proceso de urbanización el uso en los desarrollos de la Empresa. Los costos de venta de la Empresa incluyen el costo de dar cumplimiento a los reglamentos ambientales aplicables. A la fecha, el costo de monitorear y dar cumplimiento a la regulación ambiental aplicable no ha sido significativo para la Empresa.

Macroproyectos

En el marco de las iniciativas adoptadas por el gobierno federal, la Empresa también planea invertir en infraestructura para el desarrollo de comunidades de gran escala integralmente planeadas (macroproyectos) en las principales zonas metropolitanas en el marco de las iniciativas del Gobierno Federal dirigidas a servir a las familias con menores ingresos, entre otros segmentos de mercado, y a la promoción de ciudades competitivas y sustentables. Para ello, la Empresa ha diseñado innovadores esquemas de inversión pública y privada en infraestructura.

Diseño

Al 31 de diciembre de 2006, el equipo de diseño de la Empresa se componía de aproximadamente 30 arquitectos e ingenieros dedicados al diseño arquitectónico y urbano y a la supervisión, y de 25 ingenieros y especialistas en planeación urbana de los proyectos generales y del diseño del concepto *Urbi VidaResidencial^{MR}*. El equipo de diseño desarrolla la normatividad del diseño a través de *UrbiNet*, la plataforma de tecnología de información de la Empresa. Dichos lineamientos son adaptados por despachos externos especializados, certificados por Urbi para cada una de las regiones, lo que proporciona a la Empre-

sa la flexibilidad para diseñar diferentes tipos de desarrollos, incluyendo el diseño de las viviendas y de las instalaciones públicas respectivas. En relación con proyectos específicos, los diseños atienden a las particularidades de la plaza de que se trata. Una vez que es aprobado, el diseño se vuelve parte de un proyecto preliminar que permite a la Empresa tramitar el financiamiento y, más tarde, comenzar el desarrollo.

La Empresa diseña, desarrolla y comercializa sus desarrollos de vivienda bajo su concepto *Urbi VidaResidencial^{MR}*, que se identifica con comunidades integralmente planeadas, en un formato tipo villa, agradable para las familias. Este concepto enfatiza (i) la calidad de vida en una comunidad Urbi, enfocándose en la importancia de contar con escuelas, áreas recreativas e instalaciones comerciales ubicadas convenientemente dentro del desarrollo, (ii) el sentido de comunidad, promoviendo asociaciones de vecinos, (iii) la seguridad atribuible a su diseño distintivo, y (iv) la accesibilidad de precio. El concepto *Urbi VidaResidencial^{MR}* ofrece una variedad de estilos de vivienda y la conveniencia de instalaciones comerciales, recreativas y escolares incorporadas como parte del complejo habitacional. Este concepto ha venido evolucionando desde su creación hace 25 años con el primer desarrollo de la Empresa, *Villa Verde Residencial*, ubicado en Mexicali, Baja California. Los desarrollos de la Empresa se caracterizan por conformarse de unidades individuales independientes que pueden ser modificadas o ampliadas conforme a las necesidades de la familia. Los 25 años de experiencia de la Empresa en el diseño arquitectónico y el refinamiento tecnológico del concepto *Urbi VidaResidencial^{MR}* juegan un papel fundamental en su estrategia de mercado y, a juicio de la Empresa, ofrecen un valor agregado a sus clientes.

Construcción

Los métodos de construcción de la Empresa se basan en la producción masiva de viviendas y en el uso de mano de obra especializada. Estos métodos han permitido a la Empresa reducir los costos de construcción, gracias a las economías de escala alcanzadas, y, mediante la reducción del tiempo de construcción, disminuir los costos financieros asociados. La construcción de Vivienda de Interés Social y Vivienda Media Baja es un proceso continuo, similar a una línea de producción, utilizando principalmente materiales fabricados en forma masiva, que son entregados y armados en el sitio del desarrollo. Aproximadamente el 90% o más del proceso de construcción de la Empresa se subcontrata con terceros. El área de administración de la construcción de la Empresa es responsable de la construcción de los desarrollos, de la coordinación de las actividades de los subcontratistas y proveedores, y de garantizar el cumplimiento de los reglamentos en materia de uso de suelo y construcción. La construcción de Vivienda Media Alta y Vivienda Residencial tiende a ser algo más personalizada.

La Empresa típicamente planea y construye sus desarrollos de Vivienda de Interés Social en bloques de 100 a 400 viviendas. La construcción de aproximadamente 2,000 unidades se realiza en etapas escalonadas, con el objetivo de mantener una operación continua. Los recursos provenientes de la terminación y venta de las primeras viviendas, se utilizan para financiar la construcción de los últimos lotes, reduciéndose con ello las necesidades de capital para las últimas etapas de proyecto.

La Empresa establece sistemas de control de calidad para cada proyecto. Para ello, la Empresa mantiene un expediente de control de calidad para cada vivienda y contrata a firmas externas de consultoría e ingeniería que verifican que los materiales utilizados y los productos finales cumplen con los estándares de calidad de la Empresa.

Materiales y Proveedores

Como desarrollador de proyectos de vivienda económica y de interés social en procesos de construcción simultáneos, en un negocio donde un precio de venta competitivo es un factor crucial, el control de costos de los materiales, proveedores y subcontratistas es un aspecto de gran importancia en el negocio de la Empresa. Las políticas de control de costos de la Empresa se enfocan en la compra de volumen, y la selección de proveedores y la negociación a nivel corporativo respecto de ciertos materiales. La Empresa considera que su conocimiento de la industria y la posibilidad de realizar compras de volumen, le permiten negociar precios favorables.

La Empresa generalmente contrata a proveedores y subcontratistas que se especializan en los diferentes materiales o servicios de construcción, con el objeto de beneficiarse de la estructura de costos y experiencia de dichos proveedores. La Empresa generalmente compra los materiales básicos utilizados en la construcción de vivienda, incluyendo concreto, acero, tabique, ventanas, puertas y artículos de plomería, entre otros, de importantes proveedores y contratistas. Sin embargo, cuando es posible cada UEN negocia contratos de suministro con diferentes proveedores en la zona geográfica respectiva, garantizando el suministro de los materiales de construcción de las fuentes más cercanas y minimizando los costos de transporte y los tiempos de entrega. Además, esta política facilita el uso de materiales de construcción cuyo diseño y características estéticas se adapten a la arquitectura local. La Empresa ha enfocado sus esfuerzos en mantener sólidas relaciones de largo plazo con sus proveedores principales con el fin de aumentar la productividad mediante la integración de sus procesos. Esta integración ha permitido a la Empresa asegurar la provisión oportuna de materiales a precios competitivos. Más del 80% de los materiales e insumos utilizados en los desarrollos de la Empresa provienen de proveedores con los cuales mantiene relaciones de largo plazo.

Entre los principales proveedores de la Empresa, que la surten a través de distribuidores locales se cuentan, entre otros, a: Cemex, S.A.B. de C.V., Grupo Industrial Saltillo, S.A.B. de C.V., Windoor Co., Nacobre, S.A. de C.V., General Electric, S.A. de C.V., Polioles, S.A. de C.V., Fanosa, S.A. de C.V. y Masonite Internacional Corp.

Mano de Obra

La Empresa continuamente investiga nuevas técnicas de construcción e ingeniería así como nuevos procesos para incrementar la productividad y reducir costos. Además de su personal experimentado, la Empresa utiliza mano de obra local de cada región en donde se construyen los desarrollos de vivienda, para puestos administrativos y de alta capacidad. Con el objetivo de controlar este importante costo, la Empresa paga la mano de obra subcontratando a destajo, con base en el número de viviendas terminadas y no por tiempo empleado.

Plataforma de Tecnología de Información (*UrbiNet*)

La plataforma tecnológica de la Empresa, *UrbiNet*, está integrada por: (i) una red formal de negocio en la que todas las UENs se conectan a una intranet de alta velocidad y de acceso seguro, a través de la cual se proporcionan los servicios corporativos y se controla centralmente la operación, (ii) una plataforma de cómputo central diseñada en un esquema de alta disponibilidad y de alto rendimiento sobre la que corre el sistema integral de información de la Empresa; dicha plataforma está conformada en modalidad de subcontratación total (administrada por Hewlett Packard), para garantizar la confiabilidad tecnológica, y (iii) un sistema integral de información configurado con las prácticas, procesos y estándares esenciales de la Empresa, para ser utilizado por todas las UENs y todos los equipos de apoyo. El sistema generalmente permite el acceso a información operativa y financiera detallada en tiempo real.

La plataforma está diseñada de tal manera que una nueva UEN pueda ser integrada a la propia plataforma tecnológica, y en un plazo de diez semanas operar dentro de los parámetros requeridos. Esto reduce la necesidad supervisar en forma individual las diferentes operaciones, tales como los costos de administración y ventas, la logística, los niveles de inventario, y permite la expansión descentralizada del negocio de la Empresa a través de UENs. También permite que el personal de la Empresa y sus subcontratistas se especialicen en áreas específicas de las operaciones.

Para asegurar la continuidad del negocio, la plataforma central está integrada con los sistemas de infraestructura y de protección y recuperación de datos de Hewlett-Packard. La Empresa realiza respaldos de sus servidores y bases de datos diariamente, a través de una red de almacenamiento. Asimismo, mensualmente se efectúan y conservan respaldos permanentes en cintas para efectos de archivo.

II) CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Comercialización y Ventas

General

La Empresa realiza y administra sustancialmente todas las funciones de comercialización y ventas internamente. Las actividades de comercialización y ventas de la Empresa incluyen la elaboración de estudios de mercado, la determinación de precios y la selección de productos, la promoción y publicidad, el aseguramiento de financiamiento al cliente y la individualización de hipotecas, y el servicio al cliente (incluyendo los servicios posventa). El personal del AFC de Mercadotecnia de la Empresa analiza la demanda existente en el mercado y la adecuación del concepto de *Urbi VidaResidencial^{MR}* y del diseño de las viviendas propuestos para cada desarrollo, en cada caso colaborando estrechamente con la UEN correspondiente al lugar en donde vaya a localizarse el desarrollo. El conocimiento y contacto directo de las UENs con los potenciales clientes permite a la Empresa identificar y atender sus mercados y alinear la planeación, apariencia y características arquitectónicas del desarrollo, con las necesidades de los clientes y con la estrategia global de mercadotecnia de la Empresa.

Estudios de Mercado

La planeación de cada desarrollo de vivienda comienza con un estudio formal de mercado realizado por el AFC de Mercadotecnia de la Empresa. El estudio de mercado es la herramienta analítica principal utilizada por la Empresa para evaluar la viabilidad y la probable demanda de vivienda en el área de mercado de la UEN correspondiente. El estudio analiza la demanda de vivienda, las características demográficas de la población en general y el mercado objetivo de la plaza en la que se ubicará el desarrollo, la disponibilidad de financiamiento, los objetivos de planeación urbana, las alternativas de ubicación, los planes de desarrollo gubernamentales, estatales y municipales, la necesidad de equipamiento comercial, escuelas y áreas recreativas, y las alternativas de diseño para el modelo de *Urbi VidaResidencial^{MR}*.

Los análisis y estimaciones de demanda en el caso de Vivienda de Interés Social y Vivienda Media Baja son elaborados anualmente para cada área de mercado y se basan principalmente en las metas financieras publicadas periódicamente por SHF e INFONAVIT, y en los datos demográficos del INEGI, en cada caso con referencia a las plazas determinadas y a los grupos de ingresos ubicados en las mismas, así como a los desarrollos existentes y propuestos de los competidores. Con el objeto de mejorar la capacidad de previsión de la base de datos de ventas, cada UEN mantiene y actualiza continuamente un registro con información de los compradores potenciales clasificados por niveles socioeconómicos y demás características demográficas. La base de datos incluye clientes que han comprado una vivienda, prospectos que han elegido no comprar, y aquéllos cuya solicitud de hipoteca ha sido rechazada por no cumplir con los requisitos de la institución financiera. Esta investigación de mercado ha creado un perfil de cliente típico en las categorías de Vivienda de Interés Social y Vivienda Media Baja al que la Empresa dirige sus esfuerzos de venta: edad – 22 a 40 años, salario – 3 a 11 SMGs, casado, con uno o sin dependientes económicos, viviendo con sus padres u otros parientes, y empleado de una empresa. Con respecto a los clientes en la categoría de Vivienda Media Alta, el perfil típico identificado por los estudios de mercado es: edad – 25 a 45 años, salarios – 15 a 30 SMGs, casado, con o sin dependientes económicos, viviendo con sus padres u otros parientes, rentando o con casa propia, empleado de una empresa o propietario de su propio negocio.

Determinación de Precios y Selección de Productos

Con base en el estudio de mercado y en el o los niveles de ingresos del mercado objetivo, el AFC de Mercadotecnia, el AFC de Diseño y la UEN correspondiente analizan diferentes diseños de producto, prototipos de viviendas y características del concepto de *Urbi VidaResidencial^{MR}*, seleccionando aquéllos que se ajustan al perfil del cliente establecido por el estudio de mercado, y, consecuentemente, a la mezcla de vivienda y al precio de venta proyectado para cada categoría de mercado en el desarrollo de vivienda de que se trate. Sin embargo, el nivel del precio de venta proyectado se determina en última instancia por el tipo y nivel de financiamiento hipotecario que será proporcionado por SHF, INFONAVIT u otra institución financiera, según sea el caso. Aunque SHF, INFONAVIT y las instituciones financieras no toman parte directa en la selección de productos de la Empresa, ésta considera las políticas de dichas instituciones para el financiamiento de ciertos tipos de clientes, como un factor en la selección de sus productos. La política de la Empresa con respecto al precio de venta es aceptar el precio máximo que SHF, INFONAVIT o la institución financiera ofrezcan para cada categoría de vivienda. Véase “ – Descripción del Negocio – Información de Mercado – Fuentes de Financiamiento Hipotecario.”

Principales Productos

La Empresa tiene un largo historial de ofrecer una gama completa de productos de vivienda, desde Vivienda de Interés Social hasta Vivienda Media y Vivienda Residencial. En el pasado, la Empresa ha desarrollado principalmente Vivienda de Interés Social. Sin embargo, en años recientes, la Empresa ha expandido sus actividades de desarrollo de Vivienda Media y Vivienda Residencial. La mezcla de la oferta de la Empresa le garantiza estabilidad en tiempos de inestabilidad económica, durante los cuales ésta puede concentrarse en el desarrollo de Vivienda de Interés Social, que es menos susceptible a las fluctuaciones económicas. La mezcla de sus productos también permite a la Empresa aprovechar los periodos de estabilidad y bajas tasas de interés, durante los cuales incrementa la construcción de Vivienda Media y Vivienda Residencial, que pueden ser más rentables.

La Empresa tiene cuatro marcas de vivienda: *UrbiVilla*, *UrbiQuinta*, *UrbiHacienda* y *UrbiClub*. Estas marcas han sido diseñadas y construidas basadas en el concepto *Urbi VidaResidencial^{MR}*, que enfatiza (i) la calidad de vida en una comunidad Urbi, enfocándose en la importancia de contar con escuelas, áreas recreativas e instalaciones comerciales ubicadas convenientemente dentro del desarrollo, (ii) el sentido de comunidad, promoviendo asociaciones de vecinos, (iii) la seguridad atribuible a su diseño distintivo, y (iv) la accesibilidad de precio.

Marca	Categoría de la Vivienda	Precio de la Vivienda
<i>UrbiVilla</i>	Vivienda de Interés Social	Hasta \$384,000
<i>UrbiQuinta</i>	Vivienda Media Baja	Entre \$384,000 y \$576,000
<i>UrbiHacienda</i>	Vivienda Media Alta	Entre \$576,000 y \$1.3 millones
<i>UrbiClub</i>	Vivienda Residencial	Más de \$1.3 millones

Estas cuatro marcas se clasifican con base en el rango de precio de las viviendas. El precio se determina principalmente por el tamaño de las viviendas y la ubicación. Aunque los precios de venta generalmente se incrementan conforme al tamaño de las viviendas en la misma ubicación, una vivienda en una zona metropolitana donde existe una gran demanda de vivienda puede resultar más costosa que una vivienda de mayor tamaño en regiones menos pobladas donde existe menos demanda de vivienda. Cada uno de los productos *UrbiVilla* y *UrbiQuinta* se encuentran ubicados en varias regiones del país. En cambio, la Empresa es selectiva al elegir la ubicación de sus desarrollos *UrbiHacienda* y *UrbiClub*. El costo de venta promedio de las categorías de vivienda de la Empresa es equivalente a aproximadamente el 66% del precio de venta.

La siguiente tabla muestra las ventas por categoría de vivienda por el periodo de cinco años que terminó el 31 de diciembre de 2006:

Información operativa	Años terminados el 31 de diciembre de				
	2002	2003	2004	2005	2006
	<i>(Miles de Pesos constantes al 31 de diciembre de 2006)</i>				
Ventas totales	4,832,416	5,918,032	7,069,266	8,525,337	10,056,493
Vivienda de Interés Social	3,578,853	3,528,570	3,636,502	4,266,829	5,083,382
Vivienda Media Baja	945,989	1,270,526	1,373,942	2,026,797	2,538,181
Vivienda Media Alta y Vivienda Residencial	307,574	1,118,936	2,058,822	2,231,711	2,434,930
Ventas totales (%)	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Vivienda de Interés Social	74.0%	59.6%	51.5%	50.0%	50.6%
Vivienda Media Baja	19.6%	21.5%	19.4%	23.8%	25.2%
Vivienda Media Alta y Vivienda Residencial	6.4%	18.9%	29.1%	26.2%	24.2%

Promoción y Publicidad

Una vez que el estudio de mercado ha sido terminado, el equipo de promoción y publicidad de la Empresa diseña una campaña de ventas para el desarrollo propuesto y la lanza utilizando los medios apropiados, tales como la televisión, radio y medios impresos. Además de dichos medios de comunicación, la Empresa emplea diversas técnicas adicionales para atraer clientes potenciales, incluyendo maquetas de los diferentes modelos de vivienda en centros comerciales, ferias públicas y exhibiciones, anuncios y espectaculares en los centros comerciales de la plaza en la que se localiza el desarrollo, folletos de información y casas modelo en el sitio del desarrollo. La Empresa hace encuestas entre los clientes potenciales sobre el medio por el cual se enteraron del desarrollo para reconfigurar, de ser necesario, la promoción y publicidad del desarrollo existente. Los costos de promoción y publicidad típicamente representan aproximadamente entre el 0.8% y el 1% de los ingresos por venta de vivienda. Las campañas de ventas están estructuradas de acuerdo con la fase en la que se encuentra el desarrollo, esto es, si está en la fase de arranque, o si el desarrollo ya existe y si se están agregando nuevas secciones al mismo.

En las campañas dirigidas a los clientes de los mercados de Vivienda de Interés Social y Vivienda Media Baja, se pone énfasis en dos temas recurrentes que la Empresa considera que son parte integral de su estrategia operativa y de comercialización general: (i) el concepto *Urbi VidaResidencial^{MR}*, como un concepto de estilo de vida y diseño de las viviendas de la Empresa, y (ii) ofrecimiento de un paquete completo de servicio al cliente para apoyarlo a lo largo del proceso de la compra de la vivienda. Véase “ – Actividad Principal – Desarrollo de Vivienda – Diseño” para más información sobre el concepto *Urbi VidaResidencial^{MR}*.

Ventas

La Empresa cuenta con dos oficinas de ventas para cada desarrollo, una en el sitio del desarrollo y otra en la oficina administrativa de la UEN. Cada oficina de ventas cuenta con personal que puede asistir a los clientes en cualquier etapa del proceso de venta, financiamiento o cierre. La Empresa mantiene una fuerza de ventas, individualización y servicio al cliente de aproximadamente 500 a 600 personas, distribuidas a lo largo de las UENs correspondientes. El personal de ventas es compensado por la Empresa principalmente a través de comisiones. Los vendedores requieren tener experiencia previa de ventas y pasar por un entrenamiento mínimo de 32 horas de capacitación, antes de entrar en contacto con los clientes. Además, la plataforma de tecnología de información de la Empresa proporciona a la fuerza de ventas los instrumentos necesarios para prestar un servicio eficiente y expedito.

Otra función clave de la fuerza de ventas es la de proveer la asistencia ofrecida a los clientes, después de que han tomado la decisión de comprar una vivienda. Esta asistencia es proporcionada con relación a las solicitudes de hipotecas, contratación, enganches, y condiciones para la entrega y la escrituración.

Financiamiento a Clientes

La Empresa no proporciona financiamiento, salvo en ciertos casos relacionados con la venta de terrenos urbanizados en el mercado de Vivienda Media Alta y Vivienda Residencial. Al 31 de diciembre de 2006, las ventas con ese tipo de financiamiento al cliente representaron menos del 1% de las ventas totales de la Empresa. La Empresa asiste a los compradores de viviendas calificados para obtener financiamiento hipotecario de proveedores de hipotecas en las categorías de Vivienda de Interés Social y Vivienda Media Baja, para completar la documentación requerida para obtener los créditos hipotecarios de SHF (a través de Sofoles) e INFONAVIT, o de bancos comerciales o Sofoles tratándose de Vivienda Media Alta y Vivienda Residencial. Normalmente, el comprador potencial firma un contrato condicionado de compraventa con la Empresa, sujeto a la obtención de la aprobación del crédito hipotecario, paga el enganche requerido de alrededor de 10% en el caso del fondeo de SHF, y proporciona toda la información necesaria a la UEN que administra el desarrollo. La UEN crea un expediente de crédito para el comprador, revisa que la solicitud de crédito esté completa y cumpla con todos los requisitos, y la presenta al proveedor de hipotecas correspondiente para su aprobación. Las oficinas de ventas ofrecen asistencia secretarial y servicios de fotocopiado y mensajería. Véase “ – Información de Mercado – la Industria de la Vivienda en México” para una explicación sobre el financiamiento hipotecario y sus requisitos.

Adicionalmente, la Empresa implementó recientemente el programa *Alternativa Urbi*, un innovador esquema financiero de renta con opción a compra, a través del cual brinda una opción de financiamiento a un extenso segmento del mercado que tradicionalmente ha carecido de recursos para el enganche de su vivienda o no ha podido comprobar ingresos. Mediante este esquema, el cliente puede adquirir una casa utilizando sus pagos mensuales para cubrir el enganche, lo cual le permite además crear un historial crediticio y comprobar su capacidad financiera al cubrir sus pagos de manera puntual por un periodo de al menos 6 meses.

El esquema *Alternativa Urbi* le permite a la Empresa atender al enorme segmento de mercado de trabajadores no afiliados al INFONAVIT ni a FOVISSSTE, el cual se estima que representa más del 50% de la población económicamente activa en México. Este mecanismo contempla la participación de terceras partes que fondean el periodo durante el cual el cliente se encuentra pagando sus mensualidades para probar su capacidad financiera.

Individualización

Individualización es el proceso por el cual un compromiso de hipoteca de un proveedor se concreta en un crédito hipotecario en favor de un comprador individual al momento de la transmisión de propiedad y el cierre. El proceso de individualización se termina cuando se dan todos los siguientes pasos: (i) la integración del expediente del comprador con toda la información requerida por la institución hipotecaria para la solicitud del crédito, (ii) la revisión del expediente por parte de la Empresa para determinar si el comprador cumple con los requerimientos de elegibilidad, y la subsecuente revisión de la institución hipotecaria para la autorización de crédito al cliente, (iii) la firma de la escritura de compraventa y de hipoteca, (vi) la inscripción de la escritura en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio correspondiente y el pago total del enganche, y (vii) la entrega de la vivienda.

La UEN correspondiente ejecuta el proceso de individualización con el soporte y la supervisión del Equipo de Dirección Operativa. El soporte del Equipo de Dirección Operativa incluye (i) la coordinación con los proveedores de hipotecas para agilizar el otorgamiento de los créditos hipotecarios, (ii) la coordinación de las ventas, la supervisión de obra, los procesos legales y administrativos necesarios para asegurar la disponibilidad de viviendas terminadas conforme se aprueban los créditos hipotecarios y se firman los contratos, (iii) la cobranza de los anticipos de los compradores, y (iv) informar a la división financiera de la UEN sobre el flujo de efectivo proyectado.

Reserva de Hipotecas

La Reserva de Hipotecas de la Empresa se define como el número de unidades para las cuales la Empresa ha recibido confirmación por parte de un proveedor de financiamiento hipotecario, de que otorgará financiamiento hipotecario para los compradores calificados que la Empresa identifique. Dicha confirmación se documenta en la forma de una carta confirmación, en el caso de hipotecas a ser otorgadas por bancos comerciales o Sofoles, o mediante el registro de los programas elegibles de la Empresa, en el caso de hipotecas a ser otorgadas por INFONAVIT. Un compromiso de crédito hipotecario sigue considerándose como parte de la Reserva de Hipotecas durante el periodo de construcción y comercialización y durante el proceso de solicitud hipoteca por parte del comprador potencial, y sólo se elimina de la reserva hasta que se reconoce el ingreso por un monto equivalente al precio de venta de la vivienda es reconocido por la Empresa de acuerdo con la política de reconocimiento de ingresos de la Empresa. Consecuentemente, en los registros operativos de la Empresa, la reducción en la Reserva de Hipotecas se relaciona con el reconocimiento de ingresos de acuerdo al método de porcentaje de avance de obra y no con el número de viviendas en construcción que han sido terminadas o cuya propiedad ha sido transmitida a los compradores. Véase la Nota 2(i) a los Estados Financieros Anuales.

Servicio al Cliente

El servicio al cliente es un proceso que inicia desde la etapa de planeación del desarrollo, en la que se determinan y generan los instrumentos y conceptos básicos que integrarán el plan comunitario de la *Urbí VidaResidencial^{MR}*. En la formulación del plan, la Empresa considera, entre otras cosas, el reglamento interno de la comunidad, diseñado para promover el desarrollo de la comunidad, la regulación municipal, el método para el pago del mantenimiento, y personaliza el plan comunitario para el comprador. El comprador se involucra con el plan comunitario desde el principio y continúa jugando un papel en la formulación del mismo. Durante este periodo el objetivo principal de la Empresa es que los compradores nuevos o potenciales se familiaricen con la idea de formar parte de una comunidad en la que se promueve y motiva la participación activa de los residentes.

En la etapa de integración comunitaria, la Empresa se enfoca en la realización de las actividades que aseguran la integración, organización y desarrollo de la comunidad. Para ello, el equipo de servicio al cliente constantemente está desarrollando instrumentos para fortalecer la calidad de la vida comunitaria, como el reglamento interno de la comunidad y la conformación de comités de vecinos, entre otros.

Calidad Certificada

En enero de 1999, la Empresa obtuvo la certificación ISO 9002 para su proceso de individualización de créditos hipotecarios. En marzo de 2000 la certificación se extendió a las áreas de ventas y cobranza. En octubre de 2002, quedaron certificados todos los procesos que se integran en una UEN, bajo el modelo de calidad ISO 9001:2000. La Empresa debe confirmar esta certificación cada tres años. Actualmente, dicha certificación se encuentra vigente.

III) PATENTES, LICENCIAS, MARCAS Y OTROS CONTRATOS

La Empresa tiene un título de registro de marca sobre el nombre, signo distintivo y diseño de las marcas Urbi Desarrollos Urbanos, *Urbi VidaResidencial^{MR}*, *UrbiVilla*, *UrbiQuinta*, *UrbiHacienda* y *UrbiClub*, en diferentes clases.

El registro de la marca *Urbi Desarrollos Urbanos* tiene una vigencia de 10 años a partir del 7 de octubre de 2001, fecha en que fue renovado. El registro de la marca *Urbi VidaResidencial^{MR}* tiene una vigencia de 10 años a partir del 12 de agosto de 2003, fecha en que se obtuvo el registro. Los registros de las marcas *UrbiVilla*, *UrbiQuinta*, *UrbiHacienda* y *UrbiClub* tienen una vigencia de 10 años a partir del 6 de agosto de 2003, fecha en que se obtuvieron dichos registros.

A la fecha la Empresa no tiene celebrados contratos relevantes que no sean propios de su giro de negocio.

IV) PRINCIPALES CLIENTES

Dada la naturaleza de la industria de la vivienda, en la cual principalmente se generan ventas individuales a los compradores de viviendas, la Empresa no tiene dependencia con alguno o varios clientes, cuya pérdida pudiera afectar en forma adversa los resultados de operación o la situación financiera de la Empresa.

Los clientes de la Empresa, en su mayoría, requieren de la obtención de un financiamiento hipotecario, a través de los organismos que tradicionalmente otorgan créditos hipotecarios (INFONAVIT, FOVISSSTE y SHF), de la banca comercial o de las Sofoles.

V) LEGISLACIÓN APLICABLE Y SITUACIÓN TRIBUTARIA

Los proyectos de la Empresa están sujetos a una extensa reglamentación y aprobaciones gubernamentales. En general, las actividades de la Empresa están sujetas a: (i) la Ley General de Asentamientos Humanos, (ii) la Ley Federal de Vivienda, (iii) los reglamentos de construcción de las diversas entidades federativas y del Distrito Federal, (iv) los planes estatales o municipales de desarrollo urbano, (v) la Ley del Instituto Nacional del Fondo para la Vivienda de los Trabajadores, (vi) la Ley Orgánica de la SHF, y (vi) la Ley Federal de Protección al Consumidor.

Se requieren aprobaciones de los gobiernos estatales y municipales para casi todas las etapas de los desarrollos de la Empresa. En general, un desarrollo requiere (i) aprobación del proyecto preliminar, que incluye autorización de los aspectos generales del proyecto, uso de suelo y un compromiso preliminar de la Comisión Federal de Electricidad, la Comisión Nacional del Agua y las dependencias municipales para proporcionar energía eléctrica, agua y drenaje al proyecto, (ii) permisos de urbanización e infraestructura, (iii) permisos de fraccionamiento y de subdivisión terrenos, y (iv) licencias de construcción. La obtención de todas las licencias y permisos necesarios para un desarrollo tarda aproximadamente dos años. La Empresa obtiene todos los permisos y aprobaciones necesarias antes de iniciar la construcción de un desarrollo.

Además, las operaciones de la Empresa están sujetas a la Ley General del Equilibrio Ecológico y Protección del Ambiente y a los reglamentos de la misma, así como a otras leyes, reglamentos y ordenamientos de naturaleza ambiental, federales, estatales y municipales. Véase “ – Desempeño Ambiental” para una descripción de la regulación ambiental aplicable a la Empresa.

La Empresa y sus subsidiarias son sociedades 100% mexicanas, causan el impuesto sobre la renta e impuesto al activo en forma individual y se rigen por la Ley del Mercado de Valores, la Ley General de Sociedades Mercantiles, el Código de Comercio, la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito así como por la demás legislación aplicable. *Para una descripción más detallada sobre el impacto del impuesto sobre la renta y el impuesto al activo en las operaciones de la Empresa, véase la Nota 16 a los Estados Financieros Anuales.*

La Empresa no cuenta con beneficio o subsidio fiscal alguno, ni está sujeta al pago de impuestos especiales.

Con fecha 30 de diciembre de 2005, se publicó en el Diario Oficial de la Federación una nueva Ley del Mercado de Valores, con el objetivo general de desarrollar el mercado de valores y de brindar una mejor protección al público inversionista. Con la entrada en vigor de la nueva Ley del Mercado de Valores, Urbi adquirió el carácter de *Sociedad Anónima Bursátil*.

VI) RECURSOS HUMANOS

Al 31 de diciembre de 2006, la Empresa empleaba a un total de 3,449 personas, sin incluir a aproximadamente 10,016 trabajadores de la construcción empleados por subcontratistas que normalmente prestan servicios de construcción a subsidiarias de la Empresa. Todas las subsidiarias de la Empresa emplean subcontratistas. De los empleados de la Empresa, 2,167 son de planta y 1,282 son trabajadores eventuales que por lo regular están involucrados en el desarrollo y construcción de viviendas.

La Empresa considera que las relaciones con sus empleados son buenas. Las relaciones laborales con los trabajadores de la construcción de la Empresa, que son miembros de sindicatos, son regidas por contratos colectivos de trabajo los cuales son limitados a la duración del proyecto específico para el cual fueron contratados. Estos contratos normalmente permiten reducir la fuerza de trabajo sin pagos onerosos cuando el proyecto es terminado. Los empleados asignados al área corporativa y a las UENs no son sindicalizados.

La Empresa proporciona las prestaciones normales a los empleados conforme a la Ley Federal del Trabajo para los trabajadores de tiempo completo, incluyendo seguridad social, reparto de utilidades, prima vacacional, vacaciones y días de asueto. Véase *las Notas 2(n) y 13 a los Estados Financieros Anuales*.

Universidad Urbi. La capacitación y desarrollo del personal de Urbi se brinda a través de la *Universidad Urbi*. Una de las funciones principales de la *Universidad Urbi* es capacitar a ejecutivos jóvenes que tengan alto potencial de crecimiento para ocupar puestos directivos y gerenciales. Al 31 de diciembre de 2006, 150 ejecutivos habían completado su capacitación en la *Universidad Urbi*.

Becas para Estudios de Postgrado. Como parte del programa de becas para estudio de postgrado Urbi-Cemex y del programa de becas propio de la Empresa, 19 ejecutivos estaban estudiando programas de maestría al 31 de diciembre de 2006.

VII) DESEMPEÑO AMBIENTAL

Las operaciones de la Empresa están sujetas a la Ley General del Equilibrio Ecológico y Protección del Ambiente, a la Ley de Aguas Nacionales, a la Ley General para la Prevención y Gestión Integral de los Residuos, y a reglamentos relacionados, conforme a los cuales el gobierno mexicano ha promulgado numerosas Normas Oficiales Mexicanas de carácter ambiental (las "Leyes Ambientales"). Las operaciones de la Empresa también están sujetas a diversas leyes y reglamentos ambientales estatales y municipales.

La Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales y la Procuraduría Federal de Protección al Ambiente son las autoridades federales responsables de administrar y aplicar las Leyes Ambientales, incluyendo la evaluación de los estudios de impacto ambiental (que se requieren para obtener permisos de uso de suelo). También establecen lineamientos y procedimientos relativos a la generación, manejo, desecho y tratamiento de residuos peligrosos y no peligrosos. La Comisión Nacional del Agua es responsable de todos los temas relacionados con el agua, a nivel federal. Asimismo, ciertas autoridades estatales también vigilan el cumplimiento de las leyes ambientales estatales y municipales. Estas agencias tienen la facultad de iniciar procedimientos civiles y penales en contra de las empresas que violen las Leyes Ambientales, y pueden parar los desarrollos que no estén en cumplimiento con las mismas.

México es parte de varias convenciones y tratados internacionales relativos a la protección del medio ambiente. Estas convenciones, una vez ratificadas por el Senado, se convierten en ley. Conforme al Acuerdo de Cooperación sobre el Medio Ambiente de América del Norte (o "ACMAAN"), un acuerdo paralelo del TLC, los tres países signatarios, incluyendo México, deben asegurar que sus leyes y reglamentos ambientales son aplicados. Aunque el ACMAAN no faculta a las agencias ambientales de los tres países socios para aplicar las leyes de otra de las partes, si un país miembro deja de aplicar sus propias leyes ambientales, éste puede estar sujeto a un mecanismo de solución de controversias creado bajo el ACMAAN, lo cual podría resultar en una sanción pecuniaria, y en algunos casos en la suspensión de los beneficios del TLC. La regulación ambiental mexicana se ha venido haciendo cada vez más exigente en la última década. Esta tendencia podría continuar por la influencia del ACMAAN.

Actualmente no existen procedimientos judiciales o administrativos significativos en contra de la Empresa por cuestiones ambientales. La Empresa considera que sus operaciones cumplen con todas las disposiciones legales y reglamentarias de carácter ambiental que le son aplicables. Cada proyecto de la Empresa debe de ser soportado con un estudio de impacto ambiental, que incluye una descripción del medio ambiente local, la legislación ambiental del área, el efecto que el desarrollo tendrá en el medio ambiente y una sección sobre procedimientos para evitar daños al medio ambiente. En el caso de desarrollos de vivienda de menos de 10 hectáreas, dicho estudio es hecho por un equipo interno; para desarrollos de más de 10 hectáreas, el estudio es realizado por firmas especializadas.

VIII) INFORMACIÓN DE MERCADO

La información contenida en esta sección se basa principalmente en materiales obtenidos de fuentes públicas mexicanas, incluyendo publicaciones y materiales de Secretaría de Desarrollo Social, INEGI, INFONAVIT, SHF, CONAVI, CANADEVI, CONAPO y Softec, S.C. La información contenida en esta sección no ha sido verificada independientemente por la Empresa.

La Industria de la Vivienda en México

En los últimos cinco años, el mercado de los desarrolladores de vivienda ha continuado creciendo. El INEGI estima que entre 2001 y 2005 el número de viviendas se incrementó en aproximadamente 2.8 millones de unidades.

El mercado de la vivienda en México está influenciado por varios factores sociales, económicos, industriales y políticos, incluyendo la escasez de vivienda, la demografía y las políticas gubernamentales. En 2000, el Programa Sectorial de Vivienda 2001-2006 estimó que el déficit de vivienda en México era de aproximadamente 4.3 millones de unidades, y que dicho déficit se incrementaría en aproximadamente 1.1 millones de unidades al año durante el periodo comprendido entre 2001-2010. Las tendencias demográficas impulsan la demanda de vivienda en México. Según INEGI y CONAPO, entre 2000 y 2006 la población en los Estados del Norte de México, donde se ubican la mayoría de los desarrollos de la Empresa, creció a una tasa anual de 1.8%, mientras que la población global de México creció al 1.1%, y se espera que siga creciendo a una tasa anual compuesta de 0.8% de 2006 a 2010. Además, según CONAVI, el universo de personas de entre 25 y 50 años de edad en México podría crecer de 31 millones en 2000 a 43 millones en 2030. Consecuentemente, se espera que se incremente la demanda de vivienda. Para enfrentar el déficit de vivienda en México, en años recientes el Gobierno Federal ha implementado diversas políticas orientadas a aumentar la oferta de vivienda accesible. Como resultado de estos y otros programas gubernamentales, así como de la mejora en las condiciones económicas y el aumento en la demanda, la banca comercial y las Sofoles han incrementado gradualmente su participación en el financiamiento hipotecario, principalmente para Vivienda Media Alta y Vivienda Residencial. Además, a fin de incrementar la liquidez de la industria hipotecaria por medio de los mercados de capitales, INFONAVIT lanzó su primer programa de bursatilización de hipotecas en marzo de 2004, y continuó con otros programas en 2005, 2006 y 2007. El mercado de vivienda actual da a la Empresa oportunidades sustanciales de crecimiento.

El Mercado de la Vivienda

El mercado de la vivienda en México puede dividirse en el mercado de la “autoconstrucción” y el mercado de los desarrolladores.

El mercado de la “autoconstrucción” incluye viviendas construidas gradualmente en el tiempo, y usualmente sin licencias y permisos y sobre terrenos que pueden no estar escriturados o registrados legalmente a nombre del ocupante. Estas viviendas pueden no contar inicialmente con servicios municipales tales como electricidad, drenaje y agua. Generalmente no hay financiamiento hipotecario disponible para este mercado.

El mercado de los desarrolladores corresponde a las viviendas construidas por constructores o desarrolladores, y vendidas con financiamiento hipotecario. Estas viviendas son construidas con todos los permisos requeridos, tienen acceso a todos los servicios municipales, y su construcción se realiza en terrenos debidamente escriturados y registrados a nombre del comprador. Este mercado es dependiente de la disponibilidad de financiamiento hipotecario para los compradores. Según Softec, S.C., aproximadamente 3,000 desarrolladores son los que participaban en el mercado de desarrolladores en México, al 31 de diciembre de 2006.

Como la mayoría de las instituciones proveedoras de financiamiento hipotecario ordenan sus programas de financiamiento con base en el nivel de ingresos de los clientes, la Empresa clasifica las viviendas que desarrolla de acuerdo a las siguientes categorías:

- ♦ “Vivienda de Interés Social”, que consiste de viviendas con precio de venta de hasta \$384,000;
- ♦ “Vivienda Media Baja”, que consiste de viviendas con precio de venta entre \$384,000 y \$576,000;
- ♦ “Vivienda Media Alta”, que consiste de viviendas con precio de venta entre \$576,000 y \$1.3 millones; y
- ♦ “Vivienda Residencial”, que consiste de viviendas con precio de venta superior a \$1.3 millones.

Los factores principales que determinan el precio de las viviendas son el tamaño de las mismas y su ubicación. Los rangos de precio de las viviendas de la Empresa han permanecido sin cambios por los últimos seis años. La Empresa reevalúa estas categorías cada seis meses, tomando en consideración el efecto de la inflación.

No existen estándares de la industria para la clasificación de las viviendas por rangos de precio, y las categorías de precio de los competidores de la Empresa pueden ser distintas que las de la Empresa. Además, ciertas instituciones de financiamiento hipotecario del sector público sólo proporcionan créditos hipotecarios para vivienda de hasta un precio de venta máximo por unidad. Por ejemplo, el precio de venta máximo por unidad de los programas económico, tradicional y de co-financiamiento, es de \$179,964, \$461,198 (para todas las regiones del país excepto la Ciudad de México, y \$538,065 para la Ciudad de México) y \$999,263, respectivamente. No existe límite respecto del programa *Apoyo Infonavit*.

De las categorías de vivienda, la venta de Vivienda Media Alta y Vivienda Residencial se relacionan más directamente con las fluctuaciones en las tasas de interés, mientras que la Vivienda de Interés Social y la Vivienda Media Baja, que generalmente se venden con créditos hipotecarios a tasas de interés por debajo de mercado, se ven menos afectadas por los movimientos de las tasas de interés.

La Empresa considera que su participación del mercado fue del 4.0% en el mercado de vivienda construida por promotores, con base en el número total de hipotecas otorgadas en 2006 en México para la adquisición de nuevas viviendas, según CONAVI, y el número de viviendas que la Empresa vendió en 2006.

Políticas del Gobierno Federal

Programa Sectorial de Vivienda 2001-2006

Con el objetivo de reducir el déficit de vivienda en México, la administración del Presidente Vicente Fox inició el Programa Sectorial de Vivienda 2001-2006 con la meta de procurar el financiamiento y construcción de 750,000 viviendas al año para el final de 2006. Para lograr ese objetivo, el mencionado programa incluyó programas encaminados a mejorar la industria de la vivienda, a través de la consolidación del crecimiento de la propia industria, el incremento del financiamiento para la vivienda, el aumento de la productividad de la industria de la vivienda, y el incremento de la disponibilidad de terrenos con infraestructura y servicios.

La CONAVI fue creada por decreto presidencial en julio de 2001, con el nombre de Comisión Nacional de Fomento a la Vivienda (CONAFOVI), para desarrollar y coordinar los programas e iniciativas establecidos en el Programa Sectorial de Vivienda 2001-2006. Subsecuentemente, con la nueva Ley de Vivienda promulgada el 26 de junio de 2006, la CONAFOVI se convirtió en la Comisión Nacional de Vivienda ("CONAVI"), un organismo descentralizado, de utilidad pública, no sectorizado, con personalidad jurídica y patrimonio propio.

En 2002, la SHF implementó una nueva política a fin de reducir su participación en el financiamiento de la construcción y desarrollo de vivienda al sector privado, y enfocar los recursos que recibe del presupuesto federal exclusivamente al otorgamiento de financiamiento hipotecario. La implementación de esta política contempla un periodo de transición en el cual: (i) SHF está reduciendo gradualmente los montos de los recursos dirigidos a financiar la construcción y desarrollo de viviendas, y (ii) la SHF está otorgando garantías a las Sofoles a fin de facilitar el acceso de éstas a fondos provenientes del mercado de valores o de bancos comerciales.

Como resultado de la legislación promulgada en México en 2003, las personas físicas mexicanas están facultadas para deducir de su base gravable los pagos de intereses reales realizados respecto de una hipoteca.

En 2004, las reformas a la legislación fiscal preservaron una excepción que permite a los desarrolladores de vivienda deducir el costo de sus inversiones en terrenos de su base gravable en el año en que se incurran dichos costos.

En junio de 2006, se promulgó la nueva Ley de Vivienda, la cual establece las bases para el desarrollo a largo plazo del sector vivienda.

Programa de Vivienda 2007-2012

Para el periodo de 2007-2012 el gobierno federal, bajo la administración del Presidente Calderón, ha anunciado que planea llevar a cabo el programa de financiamiento a la vivienda más ambicioso que se haya iniciado, el cual contempla el otorgamiento de 6 millones de créditos hipotecarios en dicho periodo sexenal.

Los objetivos en materia de vivienda de la actual administración son los siguientes:

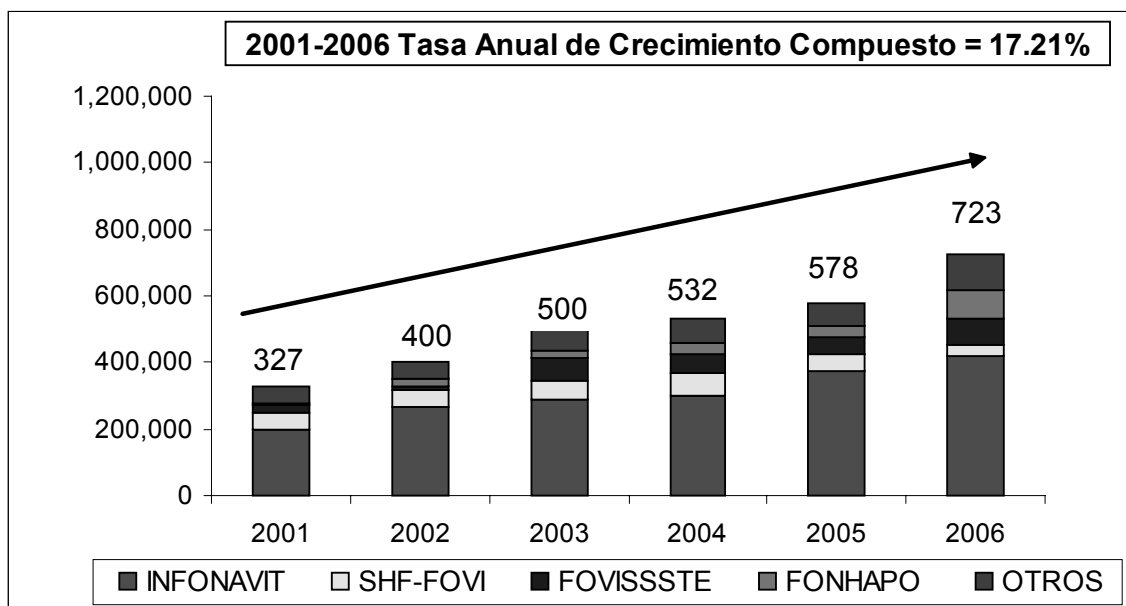
- ♦ Promover la adquisición de vivienda por las familias con más bajos ingresos, que conforman el segmento de la población mexicana con el mayor rezago en materia de vivienda.
- ♦ Procurar la construcción de vivienda de calidad.
- ♦ Duplicar los logros obtenidos en los últimos años para reducir el déficit de vivienda.
- ♦ Fortalecer los nexos entre los desarrolladores de vivienda y los proveedores de financiamiento para crear alianzas que resulten en mejores alternativas de financiamiento para las familias que pretendan adquirir una vivienda.
- ♦ Apoyar el desarrollo y mejora de la infraestructura en todo el país.

Con este marco, la CONAVI será la responsable de coordinar los esfuerzos de todas las entidades gubernamentales de vivienda, a nivel federal, estatal y municipal, así como de implementar el programa de financiamiento a la vivienda del Gobierno.

Fuentes de Financiamiento Hipotecario

Durante 2006, se otorgaron aproximadamente 722,802 hipotecas en México para la adquisición de viviendas, de las cuales 418,041 fueron otorgadas por INFONAVIT, 37,051 por la SHF, 74,171 por FOVISSSTE y 89,080 por FONHAPO. El remanente de dichas hipotecas fue otorgado por Sofoles, bancos comerciales y otras fuentes de financiamiento, incluyendo otros organismos públicos de vivienda.

La siguiente gráfica presenta el número de créditos hipotecarios para la adquisición de vivienda otorgados por instituciones financieras y entidades gubernamentales de 2001 a 2006.



Fuente: CONAVI, Estadística de Vivienda 2005; Cierre Preliminar 2006.

General

Existen cuatro fuentes principales de financiamiento hipotecario, cada una con diferentes procedimientos operativos y beneficiarios.

- ♦ **Fondos Gubernamentales de Vivienda.** Los fondos gubernamentales de vivienda, como son el INFONAVIT, para trabajadores del sector privado, el FOVISSSTE, para trabajadores del sector público, y, en mucha menor medida, el Instituto de Seguridad y Servicios Sociales para las Fuerzas Armadas Mexicanas (ISSFAM), para el personal militar, otorgan financiamiento hipotecario. Estos fondos se financian principalmente con aportaciones patronales. Según CONAVI, en 2006 los créditos hipotecarios otorgados por INFONAVIT y FOVISSSTE constituyeron aproximadamente el 52.2% y el 9.3% del total de créditos hipotecarios otorgados en México para la adquisición de vivienda, respectivamente.
- ♦ **SHF.** Institución financiera gubernamental que garantiza y fondea los créditos hipotecarios otorgados por los bancos comerciales y las Sofoles. Según CONAVI, en 2006 los créditos hipotecarios otorgados por la SHF constituyeron aproximadamente el 4.6% del total de créditos hipotecarios otorgados en México para la adquisición de vivienda.

- ♦ **Bancos Comerciales y Sofoles.** Los bancos comerciales y las Sofoles otorgan financiamiento para todas las categorías de vivienda, excepto por los rangos inferiores de la Vivienda de Interés Social. Según CONAVI, en 2006 los créditos hipotecarios otorgados por los bancos comerciales y las Sofoles constituyeron aproximadamente el 20.8% del total de créditos hipotecarios otorgados en México para la adquisición de vivienda.
- ♦ **Organismos Públicos de Vivienda.** Una pequeña parte del financiamiento hipotecario en México consiste de subsidios directos de organismos públicos de vivienda, incluyendo el Fondo Nacional de Habitaciones Populares (FONHAPO) y el Fondo Nacional de Aportaciones Económicas a la Vivienda (FONAEVI) y los fideicomisos estatales de vivienda. Según CONAVI, en 2006 los créditos hipotecarios otorgados por los organismos públicos de vivienda constituyeron aproximadamente el 13.1% del total de créditos hipotecarios otorgados en México para la adquisición de vivienda.

Fondos Gubernamentales de Vivienda: INFONAVIT y FOVISSSTE

Existen dos fondos gubernamentales de vivienda, INFONAVIT y FOVISSSTE, los cuales son fondeados con las aportaciones obligatorias de los patrones, equivalentes al 5% del total de los salarios brutos de sus trabajadores. Estos fondos otorgan financiamiento principalmente para la construcción, adquisición o mejora de viviendas, a trabajadores cuyos ingresos mensuales son menores a cinco veces el SMG (aproximadamente \$7,687 al 31 de diciembre de 2006).

INFONAVIT. INFONAVIT incrementó el número de créditos hipotecarios que otorgó de aproximadamente 275,000 en 2002, a 421,745 en 2006, incluyendo créditos para la adquisición de vivienda y créditos para mejora de vivienda y otros fines, resultando en una tasa de crecimiento anual compuesta de 11.3%. INFONAVIT otorgó aproximadamente el 52.2% de los créditos hipotecarios para la adquisición de vivienda nueva otorgados en México durante el año 2006.

INFONAVIT fue creado en 1972 por la Ley del Instituto Nacional del Fondo para la Vivienda de los Trabajadores (la “Ley de INFONAVIT”) como un fondo en beneficio de los trabajadores del sector privado. INFONAVIT opera principalmente como una institución de crédito para vivienda de precios accesibles, otorgando financiamiento directamente a sus beneficiarios.

Conforme a la Ley de INFONAVIT, INFONAVIT recibe aportaciones de los patrones del sector privado por el equivalente al 5% del salario bruto de los trabajadores. Con estos recursos, INFONAVIT otorga créditos para la construcción, adquisición o mejora de viviendas a trabajadores que son calificados mediante un sistema de puntuación que toma en cuenta la edad, salario, discapacidad, monto de crédito no utilizado y ahorro voluntario, entre otras consideraciones. A partir de enero de 2003, la asignación de créditos hipotecarios se realiza mediante el proceso de registro permanente, que permite a los beneficiarios de INFONAVIT solicitar su crédito hipotecario en cualquier momento del año. La política actual otorga el mayor puntaje a los trabajadores que ganan un salario suficiente para poder pagar el crédito hipotecario durante el resto de su vida productiva. Al 31 de diciembre de 2006, INFONAVIT mantenía una lista de aproximadamente 13 millones de trabajadores activos registrados con INFONAVIT, y había otorgado más de 4 millones de hipotecas desde su creación.

INFONAVIT no requiere el pago de un enganche para la compra de una vivienda. Aunque típicamente INFONAVIT financia de 90% a 95% del valor de la vivienda y gastos relacionados con el crédito, INFONAVIT otorga crédito del 100% para Vivienda de Interés Social. El servicio de la deuda se calcula con referencia al SMG, basado en los ingresos del acreditado. El valor máximo de la vivienda que puede financiarse es de hasta 350 SMGs (aproximadamente \$538,065 al 31 de diciembre de 2006) para viviendas en la Ciudad de México y 300 SMGs (aproximadamente \$461,198 al 31 de diciembre de 2006) para viviendas en cualquier otra zona del país. El monto máximo del crédito para un comprador calificado es de 180 SMGs, más una parte de las aportaciones patronales y del ahorro voluntario del trabajador. El monto máximo de crédito disponible más el saldo de la subcuenta de vivienda del trabajador no puede exceder de 220 SMGs (aproximadamente \$338,212 al 31 de diciembre de 2006), para trabajadores con un salario superior a 10 veces el salario mínimo. Y dicha suma no podrá exceder de 210 SMGs (aproximadamente \$1,600,000 al 31 de diciembre de 2006).

madamente \$322,839 al 31 de diciembre de 2006), para trabajadores con un salario de hasta 10 veces el salario mínimo. El plazo de un crédito del INFONAVIT es de hasta 30 años, y el pago del mismo se realiza a través de la deducción que efectúa el patrón directamente del salario percibido por el trabajador. Los créditos hipotecarios de INFONAVIT devengan intereses a una tasa anual de entre 4% y 9%, dependiendo de los ingresos del acreditado.

A fin de consolidar sus esfuerzos para otorgar créditos hipotecarios a compradores de vivienda con un nivel de ingreso igual o mayor a 11 SMGs (aproximadamente \$16,911 al 31 de diciembre de 2006), INFONAVIT fijó el objetivo de otorgar 20,000 créditos hipotecarios por medio de *Apoyo Infonavit* en el año 2006, y otorgó aproximadamente 21,200 créditos. Los créditos hipotecarios otorgados por medio de este programa se proporcionan exclusivamente a compradores de vivienda que han estado registrados en INFONAVIT durante cuando menos tres años. Los patrones de estos compradores de vivienda contribuyen 5% del monto del crédito hipotecario a INFONAVIT, que puede usarse para pagar el principal o para reducir los plazos mensuales. La tasa de interés y el plazo del crédito hipotecario varían dependiendo de si el crédito se otorga en UDIs o Pesos.

Actualmente, INFONAVIT ofrece cuatro líneas de crédito. Sustancialmente todo el negocio que la Empresa tiene con INFONAVIT es actualmente, y se espera que continúe siendo, bajo el programa de la Línea 2, bajo el cual INFONAVIT otorga financiamiento hipotecario a los beneficiarios calificados que compran viviendas terminadas. Bajo el programa de la Línea 2, INFONAVIT aprueba y publica el plan de labores y financiamiento anual a nivel nacional, estatal o municipal. Entonces, la Empresa registra sus programas de vivienda con INFONAVIT de conformidad con las reglas de procedimiento y las especificaciones técnicas publicadas. Una vez que se registra el programa de vivienda de la Empresa, ésta desarrolla la tierra, realiza la construcción de obras de infraestructura y vivienda, e identifica a los beneficiarios de INFONAVIT calificados para adquirir las viviendas. Por su parte, INFONAVIT debe proveer financiamiento hipotecario para los beneficiarios calificados que adquieran las viviendas. Conforme al programa de la Línea 2, el INFONAVIT no otorga créditos puente a los desarrolladores.

Bajo los otros programas de INFONAVIT, el beneficiario calificado recibe financiamiento hipotecario de INFONAVIT para la construcción (Línea 3) o mejora (Línea 4) de una vivienda, o para el pago de una deuda existente incurrida por la construcción, adquisición o mejora de una vivienda (Línea 5).

FOVISSSTE. FOVISSSTE incrementó el número de créditos hipotecarios que otorgó de aproximadamente 11,000 en 2002, a 74,171 en 2006, resultando en una tasa de crecimiento anual compuesta de 61.1%. Los créditos hipotecarios de FOVISSSTE representaron aproximadamente el 9.3% de los créditos hipotecarios para la adquisición de vivienda nueva otorgados en México durante el año 2006. La meta de FOVISSSTE es proveer vivienda a los trabajadores del sector público con créditos a un plazo máximo de 30 años.

FOVISSSTE es un fondo establecido en 1972 y administrado por el Gobierno Federal en beneficio de los trabajadores del sector público, para otorgar financiamiento para vivienda a precios accesibles.

FOVISSSTE opera de manera similar a INFONAVIT, captando aportaciones del 5% de los salarios de todos los empleados del sector público y deduciendo de dichos salarios los pagos de los créditos otorgados. FOVISSSTE no requiere el pago de un enganche para la compra de una vivienda. El monto máximo disponible para un crédito hipotecario es de aproximadamente \$524,000 al 31 de diciembre de 2006. Los acreditados de FOVISSSTE son aprobados para el otorgamiento de créditos hipotecarios mediante un sistema de calificación crediticia, en el cual se otorgan puntos en razón de antigüedad, número de dependientes económicos, salario básico y montos previamente aportados a la institución, entre otras consideraciones. Entre más alto es el salario de los acreditados, mayor es el monto del crédito para el que son elegibles.

SHF

La SHF redujo el número de créditos hipotecarios que otorgó de 46,142 en 2002, a 37,051 en 2006. En 2006, la SHF otorgó aproximadamente el 4.6% del total de los créditos otorgados en México para la adquisición de vivienda.

La SHF fue creada en octubre de 2001, con la finalidad, entre otras cosas, de administrar y supervisar al Fondo de Operación y Financiamiento a la Vivienda (FOVI), ya extinto. La SHF es una institución de banca de desarrollo especializada que tiene por objeto principal impulsar el desarrollo de los mercados primarios y secundarios de crédito para vivienda, para lo cual fondea y garantiza las obligaciones de intermediarios financieros que otorgan crédito hipotecario. La SHF proporciona financiamiento a compradores calificados a través de intermediarios financieros, tales como bancos comerciales y Sofoles, los cuales llevan a cabo la administración de los créditos fondeados por la SHF, incluyendo el desembolso de los recursos y la cobranza de los pagos respectivos. Los intermediarios financieros que otorgan créditos fondeados con recursos de la SHF también son responsables de evaluar la solvencia de los compradores que solicitan créditos hipotecarios, suscriben dichos créditos y asumen el riesgo de los mismos. Estos intermediarios financieros evalúan a los compradores con base en la edad, salario e historial crediticio, entre otras consideraciones.

La SHF fondea y otorga créditos hipotecarios en UDIs o Pesos, o mediante el programa *Apoyo Infonavit* o programas de cofinanciamiento, de acuerdo con los siguientes criterios:

- ♦ créditos hipotecarios en UDIs por hasta 90% del precio de compra de la vivienda, sin exceder de 500,000 UDIs (aproximadamente \$1,894,477 al 31 de diciembre de 2006).
- ♦ créditos hipotecarios en Pesos por hasta 90% del precio de compra de la vivienda, sin exceder de 500,000 UDIs (aproximadamente \$1,894,477 al 31 de diciembre de 2006).
- ♦ créditos hipotecarios otorgados a través del programa *Apoyo Infonavit* de la SHF, en UDIs o Pesos por hasta 90% del precio de compra de la vivienda, sin límite; y
- ♦ créditos hipotecarios en cofinanciamiento con INFONAVIT o FOVISSSTE, cuyo monto máximo no rebase el 90% del valor de la vivienda que establezcan las reglas de cada institución que integra el cofinanciamiento (\$538,065 para el caso de INFONAVIT, y \$1,000,188 para FOVISSSTE).

Los gastos incurridos para la obtención de los créditos de la SHF son cubiertos por los acreditados.

La SHF otorga los créditos hipotecarios a tasas de interés promedio de entre 9% y 11%, y a plazos de entre 5 y 25 años. Respecto de dichos créditos se realizan pagos mensuales, los cuales se ajustan conforme a las variaciones del SMG. Para créditos de hasta 500,000 UDIs, se cobra un 5% adicional del pago mensual correspondiente, por variaciones de las UDIs con respecto al SMG. Generalmente los acreditados requieren dar un enganche del 10% del precio de compra de la vivienda.

La SHF publica y pone a disposición de los desarrolladores sus programas de créditos hipotecarios, para que a través de los intermediarios financieros (quienes disponen de los fondeos de los recursos de la SHF) obtengan los compromisos de créditos hipotecarios, siempre y cuando los desarrolladores hayan obtenido la *Clave Única de Vivienda* (CUV) para cada una de las viviendas que ofrecen. La CUV se obtiene con la inscripción que realice el desarrollador del proyecto de vivienda respectivo en el *Registro Único de Vivienda* (RUV). La CUV identifica cada vivienda por ubicación, avance de obra y precio de compra. El registro permite a la Empresa ejercer su asignación de derechos a hipotecas con cualquier intermediario financiero que elija la Empresa.

Una vez recibida la confirmación de la SHF sobre el registro y la asignación de derechos a hipotecas, la Empresa tiene hasta tres años para completar la construcción del desarrollo e identificar compradores calificados. Entonces, la Empresa procede a obtener el financiamiento para la construcción (de bancos comerciales, Sofoles y de la emisión de valores tales como certificados bursátiles), y, simultáneamente, a identificar compradores calificados. Una vez terminadas las viviendas e identificados los compradores, la Empresa ejerce su asignación de derechos a hipotecas, y el intermediario financiero recibe los fondos respectivos de la SHF y origina el crédito hipotecario. Subsecuentemente, la Empresa transfiere la vivienda al comprador y al mismo tiempo recibe el pago correspondiente. Excepto por la garantía de construcción (véase “ – Procesos Judiciales, Administrativos o Arbitrales – Garantías), la Empresa no tiene ningún compromiso de largo plazo en relación con el crédito.

Financiamiento de Bancos Comerciales y Sofoles

Los bancos comerciales y las Sofoles generalmente se dirigen a las categorías de Vivienda Media Alta y Vivienda Residencial del mercado de la vivienda para otorgar financiamiento hipotecario. En 2006, los bancos comerciales y las Sofoles otorgaron aproximadamente el 20.8% de todo el financiamiento hipotecario en México en términos de número de hipotecas. El otorgamiento de créditos hipotecarios se concentra en los bancos comerciales más grandes, los cuales han comenzado a reingresar a este mercado como resultado de la mejora en las condiciones económicas y del incremento en la demanda.

Las créditos hipotecarios originados por bancos comerciales tienen un plazo promedio de aproximadamente 15 años. Generalmente se asume que los compradores calificados para hipotecas de bancos comerciales son aquéllos que compran viviendas de un valor que excede de \$225,000, al 31 de diciembre de 2006.

Aún cuando los bancos comerciales y las Sofoles otorgan financiamiento hipotecario directamente a los compradores, dicho financiamiento continúa siendo coordinado usualmente por el desarrollador de vivienda. A fin de obtener financiamiento para la construcción de un proyecto, el desarrollador debe presentar al banco la documentación del proyecto, incluyendo el título de la propiedad, planos arquitectónicos, licencias y permisos, y un estudio de mercado que muestre la demanda para las viviendas que se pretende construir. Generalmente, el banco somete entonces el proyecto a su comité interno de crédito y, una vez aprobado, otorga el financiamiento al desarrollador. Los fondos son desembolsados por el desarrollador de acuerdo al avance del proyecto. Sin embargo, en ese proceso el banco no tiene obligación de otorgar financiamiento individual al comprador. La mayoría de los bancos han ofrecido fondear a los desarrolladores proyecto por proyecto, con los fondos atados a un proyecto en lo individual.

Otros Organismos Públicos de Vivienda

En 2006, algunos organismos públicos de financiamiento para la vivienda, incluyendo al Fondo Nacional de Habitaciones Populares (FONHAPO) y a otros fideicomisos estatales otorgaron aproximadamente el 13.1% del financiamiento hipotecario en México para la adquisición de vivienda. Estos organismos existen a nivel federal y local, y atienden al segmento más grande de la población, principalmente a trabajadores no asalariados que perciben menos de 2.5 veces el salario mínimo. Los organismos federales de vivienda otorgan créditos directamente a organizaciones y autoridades estatales y municipales de vivienda, a cooperativas de vivienda y a uniones de crédito que representan a beneficiarios de bajos ingresos, así como a acreditados individuales. Algunas entidades ofrecen asistencia técnica a acreditados y a beneficiarios para diseñar, contratar y supervisar la construcción de su propia vivienda. Los créditos de los organismos públicos pueden ser utilizados para proyectos de vivienda básica (por ejemplo, casas mínimas con una habitación, un área de cocina y un baño), lotes urbanizados, instalaciones del servicio público, mejora de vivienda y autoconstrucción.

Acontecimientos Recientes

El 24 de agosto de 2007, se publicó un acuerdo de la Junta de Gobierno de la CONAVI por el que se modificaron las reglas de operación de los esquemas de financiamiento y de los subsidios federales de los programas de vivienda.

Conforme a dichas reglas, las siguientes categorías de personas pueden obtener subsidios de parte de la SHF a través de las Sofoles para viviendas de hasta 231 SGMs (aproximadamente \$355,123 al 31 de diciembre de 2006): (i) los derechohabientes del INFONAVIT con ingresos de hasta 2.6 SGMs (\$3,997); y (ii) los trabajadores sin prestaciones formales pero que puedan comprobar que sus ingresos familiares no exceden de 5 SGMs (\$7,686). Para el caso de viviendas individualizadas a través del INFONAVIT y del FOVISSSTE, hay dos subsidios disponibles, cuyos montos son calculados de acuerdo al valor de la vivienda: (i) hasta 33 SGMs (\$50,732) para viviendas con un valor de hasta 118 SGMs (\$181,405), y (ii) hasta 17 SGMs (aproximadamente \$26,135) para viviendas de entre 118 SGMs y 231 SGMs (\$355,123).

Las reglas establecen que el subsidio se ajustará para completar el costo total de la vivienda financiada, tomando en consideración el monto de crédito, el saldo de la subcuenta de vivienda y los gastos de originación de crédito.

Para el caso de viviendas individualizadas a través de las Sofoles, se están disponibles cuatro montos de subsidios fijos:

- ♦ un subsidio de 33 SGMs (\$50,732), para viviendas de hasta 118 SGMs (\$181,405);
- ♦ un subsidio de 29 SGMs (\$44,583), para viviendas de entre 118 y 125 SGMs (\$192,166);
- ♦ un subsidio de 23 SGMs (\$35,359), para viviendas de entre 125 SGMs y 137 SGMs (\$210,614); y
- ♦ un subsidio de 20 SGMs (\$30,747), para viviendas de entre 137 SGMs y 231 SGMs (\$355,123).

El Comité Técnico de Evaluación tiene la facultad discrecional de hacer excepciones a estos límites, sin que el valor de la vivienda exceda en ningún caso de 231 SGMs (\$355,123).

El solicitante del subsidio federal deberá aportar cuando menos el equivalente a 5 SGMs (\$7,687) como ahorro previo para la adquisición de una vivienda. El saldo de las subcuentas de vivienda y de ahorro voluntario de la cuenta individual, en el caso de derechohabientes del INFONAVIT, del FOVISSSTE o de cualquier otra entidad de la administración pública federal, estatal o municipal de naturaleza análoga, podrá ser considerado para efectos de calcular el ahorro previo. El importe necesario para cubrir las primas o comisiones del seguro o la garantía de crédito a la vivienda, pueden cubrirse con recursos de otros subsidios federales, y no podrá exceder del 3.75% del monto del crédito otorgado a un beneficiario.

Fondeo para Vivienda

Según CONAVI, en 2006 se otorgaron 952,765 créditos hipotecarios.

Número de Hipotecas por el año terminado el 31 de diciembre de 2006

Fuente de Financiamiento	Créditos Hipotecarios para Adquisición de Vivienda	Créditos Hipotecarios para Mejora de Vivienda y Otros Créditos	Total
INFONAVIT ⁽¹⁾	418,041	3,704	421,745
SHF ⁽²⁾	37,051	3,327	40,378
FOVISSSTE	74,171	—	74,171
FONHAPO	89,080	174,893	263,973
Bancos	67,671	—	67,671
Sofoles ⁽³⁾	98,845	—	98,845
Orevis ⁽⁴⁾	7,701	19,918	27,619
Otros ⁽⁵⁾	7,661	28,119	35,780
Eliminación por Duplicidad ⁽⁶⁾	(77,419)	—	(77,419)
Total	722,802	229,961	952,763

(1) Incluye 21,191 créditos otorgados a través del programa Apoyo Infonavit y 52,557 créditos a través del programa *Cofinanciamiento*.

(2) 2,093 créditos fueron otorgados por el *Programa Especial de Créditos y Subsidios a la Vivienda* (PROSAVI), y 34,958 créditos fueron otorgados por el *Programa de Financiamiento a la Vivienda* (PROFIVI).

(3) Créditos hipotecarios otorgados únicamente con recursos de las Sofoles.

(4) Organismos estatales de vivienda.

(5) Incluye al *Instituto de Seguridad Social para las Fuerzas Armadas Mexicanas* (ISSFAM) (2,382 créditos); *Petróleos Mexicanos* (5,268 créditos); *Comisión Federal de Electricidad* (574 créditos); PEFVM (3,396 créditos); *Luz y Fuerza del Centro* (4,446 créditos); *Programa de Empleo Temporal* (PET) (19,385 créditos); Programa Habitat, A.C. (189 créditos); y *Fideicomiso Provivah* (140 créditos).

(6) Créditos otorgados por dos o más fuentes de financiamiento.

Competencia

La industria de la vivienda en México está altamente fragmentada. Aunque, de acuerdo con Softec, S.C., al 31 de diciembre de 2006, aproximadamente 3,000 compañías realizan actividades de construcción y desarrollo de vivienda, la Empresa estima que la mayoría de esas compañías realizan proyectos pequeños de entre 100 y 200 unidades cada uno, y que no existen más de siete desarrolladores en México, incluyendo a la propia Empresa, que hubieran construido más de 10,000 viviendas en 2006. En base a la información pública disponible, incluyendo la publicada por los desarrolladores de vivienda cuyos valores cotizan en la BMV, la Empresa considera que, durante 2006, fue uno de los tres desarrolladores de vivienda más grandes de México en términos de ventas, y el mayor desarrollador de vivienda en los Estados del Norte en términos de ventas y número de unidades construidas y vendidas.

En las categorías de Vivienda de Interés Social y Vivienda Media Baja, la Empresa considera que sus mayores competidores son: Corporación Geo, S.A.B. de C.V. ("GEO"), en Baja California; Alttá Homes, S.A. de C.V., en Chihuahua; Desarrolladora Homex, S.A.B. de C.V. ("Homex"), en Sinaloa; GEO, Desarrolladora Inmobiliaria Sadasi, S.A. de C.V. y Consorcio Ara, S.A.B. de C.V. ("ARA"), en el zona metropolitana de la Ciudad de México; GEO, ARA, Casas Javer, S.A. de C.V. y Constructora Garza Ponce, S.A. de C.V., en la zona metropolitana de Monterrey; y Consorcio Hogar, S.A. de C.V., en la zona metropolitana de Guadalajara. Algunos de estos competidores pudieran contar con mayores recursos financieros, tecnológicos y humanos que la Empresa y pudieran aprovecharse de mayores economías de escala. Ade-

más, algunos de esos competidores con presencia significativa en diferentes partes del país, como Homex, pudieran extender sus operaciones a los Estados del Norte del país, la región que constituye el principal mercado de la Empresa.

En el mercado de Vivienda Media Alta y Vivienda Residencial la Empresa hace frente a la competencia principalmente de pequeños desarrolladores. Estos desarrolladores pequeños pudieran adaptarse mejor que la Empresa a la demanda específica y ofrecer viviendas más personalizadas.

Otras compañías con mayores recursos financieros pudieran iniciar en el futuro operaciones en México.

Véase “*Información General – Factores de Riesgo – La competencia de otras compañías desarrolladoras de vivienda podría afectar adversamente la posición de mercado de la Empresa en la industria de la vivienda.*”

La Empresa estima que, en comparación con sus competidores, se encuentra bien posicionada para beneficiarse del crecimiento y desarrollo de la industria de la Vivienda de Interés Social y Vivienda Media Baja en México. La Empresa considera que entre sus ventajas competitivas están: (i) su modelo de negocio, que se basa en su profundo conocimiento de la industria de la vivienda y en las mejores prácticas de negocio, (ii) su plataforma tecnológica y de procesos, replicable bajo el programa *Socio Director de Plaza*, (iii) su posición de liderazgo en los Estados del Norte del país y su participación en las principales zona metropolitanas, (iv) el posicionamiento de su marca *Urbi* y la calidad de sus productos, (v) su capacidad para ofrecer productos a la medida en los mercados de Vivienda de Interés Social, Vivienda Media Baja, Vivienda Media Alta y Vivienda Residencial, (vi) su experimentado equipo de dirección, (vii) sus alianzas estratégicas con proveedores y (viii) su sólida posición financiera.

IX) ESTRUCTURA CORPORATIVA

La siguiente tabla presenta la estructura corporativa de la Empresa, incluyendo el porcentaje de participación de Urbi en el capital social de cada una de sus subsidiarias:

Subsidiarias de Urbi	Año de Constitución	Porcentaje de Participación	Actividad Principal
Ingeniería y Obras, S.A. de C.V.	1981	99.9%	Desarrollo y construcción de vivienda
Obras y Desarrollos Urbi, S.A. de C.V.	2002	99.9%	Desarrollo y construcción de vivienda
Cyd Desarrollos Urbanos, S.A. de C.V.	1992	99.9%	Desarrollo y construcción de vivienda
Tec Diseño e Ingeniería, S.A. de C.V.	1998	99.9%	Prestación de servicios de diseño, arquitectura, ingeniería, control de costos y servicios de construcción a Urbi y sus subsidiarias.
Promoción y Desarrollos Urbi, S.A. de C.V.	2002	99.9%	Desarrollo y construcción de vivienda
Propulsora Mexicana de Parques Industriales, S.A. de C.V.	1987 (adquirida en 2002)	99.9%	Desarrollo y construcción de vivienda
Urbi Construcciones del Pacifico, S.A. de C.V.	2003	99.9%	Desarrollo y construcción de vivienda
Constructora Metropolitana Urbi, S.A. de C.V.	2003	99.9%	Desarrollo y construcción de vivienda
Financiera Urbi, S.A. de C.V., Sofom, E.N.R.	2006	99.9%	Administración del proceso de financiamiento al cliente

Ingeniería y Obras, S.A. de C.V., Obras y Desarrollos Urbi, S.A. de C.V., Cyd Desarrollos Urbanos, S.A. de C.V., Promoción y Desarrollos Urbi, S.A. de C.V., Urbi Construcciones del Pacifico, S.A. de C.V. y Constructora Metropolitana Urbi, S.A. de C.V., son subsidiarias significativas de Urbi, conforme a la Circular Única de Emisoras.

Entre Urbi y sus subsidiarias significativas existen relaciones de negocio consistentes en prestación de servicios de construcción y urbanización y apoyos financieros en la forma de préstamos intercompañías, destinados a capital de trabajo y que se documentan en condiciones de mercado. En lo relativo a los servicios de construcción de vivienda y urbanización de reserva territorial, los papeles de prestador y receptor de los servicios en cuestión, se designan entre Urbi y sus subsidiarias, por proyecto específico, tomando en cuenta factores económicos y financieros.

El apoyo técnico entre Urbi y sus subsidiarias es una constante en cada uno de los proyectos que se desarrollan.

X) DESCRIPCIÓN DE LOS PRINCIPALES ACTIVOS

Inmuebles, Maquinaria y Equipo

Las principales oficinas de la Empresa se ubican en un edificio de su propiedad en Mexicali, Baja California. Además, la Empresa cuenta con maquinaria y equipo que utiliza en la realización de sus actividades, pero que no es significativo. Al 31 de diciembre de 2006, el valor contable neto de todos los terrenos, edificios, maquinaria y equipo propiedad de la Empresa (sin considerar los inventarios) era de aproximadamente \$516.4 millones. Véase la Nota 7 a los Estados Financieros Anuales.

Los terrenos para construcción, terrenos en desarrollo (excepto por unidades comprometidas), ciertos locales y viviendas para venta, materiales de obra y la construcción en proceso constituyen los inventarios de la Empresa, y no se clasifican como activos fijos de la misma. Al 31 de diciembre de 2006, el valor contable neto de los inventarios (incluyendo inventarios de largo plazo consistentes en terrenos para la construcción) era de aproximadamente \$8,310.9 millones. Para una descripción sobre la forma en que la Empresa clasifica sus inventarios, véase la Nota 5 a los Estados Financieros Anuales.

Seguros

La Empresa mantiene todos los seguros usuales y habituales para empresas dedicadas a operaciones similares. La Empresa considera que sus pólizas de seguro son adecuadas para cubrir los riesgos asociados con su operación.

XI) PROCESOS JUDICIALES, ADMINISTRATIVOS O ARBITRALES

Litigios

La Empresa está involucrada en diversos procedimientos legales que no se describen en el presente Prospecto y que son normales en la conducción habitual de sus operaciones. La Empresa no considera que el resultado de dichos procedimientos, aún suponiendo que fuera adverso a los intereses de la Empresa, pudiera llegar a afectar en forma significativa la situación financiera o los resultados de operaciones de la Empresa. Actualmente, el monto total de las reclamaciones es menor a \$43.9 millones, lo cual en opinión de la Empresa es bajo para estándares de la industria de vivienda. Actualmente la Empresa no hace provisión alguna para reclamaciones, pues considera, con base en la opinión de sus abogados, que no existe probabilidad de que existan pérdidas significativas para la Empresa.

Garantías

De conformidad con la legislación aplicable, la Empresa otorga una garantía a sus clientes por un plazo de un año, que cubre vicios y defectos de construcción. En el pasado, la Empresa ha tenido escasas reclamaciones por defectos garantizados, pero no se descarta que pudiera tenerlas en el futuro. La Empresa no tiene actualmente ningún litigio o procedimiento relevante con respecto a esta garantía. Actualmente, la Empresa no hace provisión alguna en relación con dicha garantía. Sin embargo, la Empresa obtiene una fianza de sus contratistas para cubrir las reclamaciones de sus clientes, y les retiene un depósito que les devuelve una vez que la garantía del cliente ha expirado. Además, la Empresa mantiene un seguro por defectos, aparentes u ocultos, de la construcción, el cual cubre también la vigencia de la garantía.

XII) ACCIONES REPRESENTATIVAS DEL CAPITAL SOCIAL

A la fecha de presentación de este Prospecto, el capital social suscrito y pagado de Urbi asciende a la cantidad de \$87,915,253.31 (nominales) y está representado por 895,769,286 acciones ordinarias, nominativas, sin expresión de valor nominal, de serie única y de libre suscripción, totalmente suscritas y pagadas, todas las cuales corresponden a la porción mínima fija del capital social.

Todas las acciones confieren a sus propietarios iguales derechos y obligaciones, sin perjuicio de los derechos de minorías previstos en la ley y en los estatutos sociales de Urbi.

En la asamblea general extraordinaria de accionistas, celebrada el 26 de octubre de 2007, se aprobó la emisión de hasta 83,500,000 Acciones adicionales, a ser colocadas en la Oferta Global. Una vez concluida la Oferta Global y suponiendo que se coloque la totalidad de las Acciones emitidas, el capital social suscrito y pagado de Urbi ascenderá a la cantidad de \$96,110,358.63, representado por 979,269,286 Acciones.

Variaciones de Capital Social durante los últimos Tres Años

En la asamblea general extraordinaria de accionistas, celebrada el 12 de noviembre de 2003, se resolvió disminuir el capital social de Urbi en la cantidad de \$2,141,687.45 (nominales), mediante la cancelación de 2,424,550 acciones suscritas por el fideicomiso que administra el plan de opciones de compra de acciones para ejecutivos de la Empresa, cuyo importe no había sido exhibido. Como resultado de dicha disminución, el capital social quedó fijado en la cantidad de \$85,667,624.00 (nominales), representado por 96,982,108 acciones representativas de la parte mínima fija sin derecho a retiro, totalmente suscritas y pagadas.

En la asamblea general extraordinaria de accionistas de fecha 2 de febrero de 2004, se resolvió disminuir el capital social de Urbi en la cantidad de \$17,091,432.50 (nominales), mediante el reembolso y cancelación de 19,348,770 acciones representativas de la parte mínima fija sin derecho a retiro, propiedad de Raymundo y Javier García de León Peñuñuri, que a esa fecha representaban 20.0% del capital social de Urbi. Como resultado de dicha disminución, el capital social quedó fijado en la cantidad de \$68,576,191.50 (nominales), representado por 77,633,338 acciones representativas de la parte mínima fija sin derecho a retiro, totalmente suscritas y pagadas.

En asamblea general extraordinaria y ordinaria anual de accionistas de Urbi, celebrada el 19 de marzo de 2004, se resolvió, entre otras cosas, subdividir las acciones representativas del capital social, mediante la emisión de 155,266,676 acciones adicionales, que fueron distribuidas proporcionalmente a los accionistas, a razón de dos acciones nuevas por cada acción en circulación, sin que ello implicara un

aumento en el capital social. Como resultado de lo anterior, el capital social de Urbi quedó en la misma cantidad de \$68,576,191.50 (nominales), representado por 232,900,014 acciones suscritas y pagadas.

En la asamblea general extraordinaria y ordinaria de accionistas, celebrada el 25 de abril de 2004, se resolvió, entre otras cosas, aumentar el capital social de Urbi hasta por la cantidad de \$19,339,061.81 (nominales), mediante la emisión de hasta 65,689,748 acciones. Como resultado de lo anterior, el capital social de Urbi quedó en la cantidad de \$87,915,253.31 (nominales), representado por 298,589,762 acciones suscritas y pagadas.

En la asamblea general extraordinaria y ordinaria anual de accionistas de Urbi, celebrada el 28 de abril de 2006, se resolvió, entre otras cosas, subdividir las acciones representativas del capital social de Urbi, mediante la emisión adicional de 597,179,524 acciones adicionales, que fueron entregadas de manera proporcional a los accionistas, a razón de dos acciones adicionales por cada acción en circulación, sin que ello implicara un aumento del capital social. Como resultado de la subdivisión de acciones, el capital social de Urbi quedó en la misma cantidad de \$87,915,253.31 (nominales), representado por 895,769,286 acciones suscritas y pagadas.

En la asamblea extraordinaria de accionistas, celebrada el 26 de octubre de 2007, se resolvió, entre otras cosas, aumentar el capital social de Urbi hasta por la cantidad de \$8,195,105.32 (nominales), mediante la emisión de hasta 83,500,000 Acciones.

XIII) DIVIDENDOS

En el pasado, Urbi no ha pagado dividendos a sus accionistas y no tiene intención de hacerlo en el futuro previsible. Actualmente, la Empresa destina las utilidades de sus operaciones a seguir desarrollando el negocio.

En su caso, cualquier determinación sobre la declaración o pago de dividendos estaría sujeta a la aprobación de la mayoría de los accionistas de Urbi en una asamblea ordinaria de accionistas, así como a restricciones legales y contractuales.

4) INFORMACIÓN FINANCIERA

La información financiera de la Empresa incluida en esta sección debe leerse conjuntamente con los Estados Financieros Anuales y sus notas, los cuales se incluyen como anexos en este Prospecto, y está calificada en su totalidad por la referencia a dichos Estados Financieros Anuales. Los Estados Financieros Anuales han sido auditados por Mancera, S.C., integrante de Ernst & Young Global, auditores externos de la Empresa. Los Estados Financieros Anuales han sido preparados de acuerdo con las NIFs. A menos que se indique lo contrario, la información financiera de la Empresa contenida en este Prospecto se presenta en Pesos constantes al 31 de diciembre de 2006.

Se incluyen como Anexo B en este Prospecto los Estados Financieros Intermedios. Asimismo, en el Anexo C de este Prospecto se contiene cierta información financiera consolidada no auditada de la Emisora y sus subsidiarias al 30 de septiembre de 2006 y 2007, incluyendo una descripción de los resultados de operación no auditados de la Empresa por los periodos de nueve meses terminados el 30 de septiembre de 2006 y 2007. Debido a que la Información Financiera a Septiembre de 2007 se presenta en Pesos constantes al 30 de septiembre de 2007, la misma no es directamente comparable con la demás información financiera incluida en este Prospecto, la cual, salvo indicación en contrario, se presenta en Pesos constantes al 31 de diciembre de 2006. La información financiera incluida en este Prospecto y presentada en Pesos constantes al 31 de diciembre de 2006 requeriría de la aplicación de un factor de reexpresión de 1.0221 a dicha información para que fuera comparable con la Información Financiera a Septiembre de 2007 incluida en este Prospecto. La aplicación de dicho factor no representa un cambio significativo en el poder adquisitivo del Peso durante ese periodo.

La Norma de Información Financiera B-3 Estado de Resultados (la "NIF B-3") entró en vigor el 1º de enero de 2007, y, entre otras cosas, establece una nueva manera de identificar y reportar ingresos, costos y gastos, como "ordinarios" o "no ordinarios". La NIF B-3 requiere que la información financiera de periodos anteriores a 2007 sea conformada a la nueva presentación requerida por la propia NIF B-3, para efectos de comparación. La Empresa ha optado por no ajustar su información financiera por los ejercicios terminados en diciembre de 2004, 2005 y 2006, ya que considera que las diferencias en la presentación no serían significativas. La Información Financiera a Septiembre de 2007, que se incluye en este Prospecto, se presenta bajo los lineamientos de la NIF B-3. En los Estados Financieros Intermedios incluidos en el Anexo B de este Prospecto, la partida "Otros ingresos (gastos), neto" se registra como parte de la utilidad de operación de la Empresa, de acuerdo con la NIF B-3. Por lo tanto, la utilidad de operación de la Empresa, la UAFIDA y la información financiera relacionada por estos periodos puede no ser directamente comparable con la información financiera auditada anual que aparece en este Prospecto. Para información adicional sobre la NIF B-3, véase la Nota 2(s) a los Estados Financieros Anuales.

A) INFORMACIÓN FINANCIERA SELECCIONADA

Las siguientes tablas muestran cierta información financiera consolidada de la Empresa y otra información por los años indicados.

Información del estado de resultados	Años terminados el 31 de diciembre de				
	2002	2003	2004	2005	2006
	<i>(Miles de Pesos constantes al 31 de diciembre de 2006)</i>				
Ventas	4,832,416	5,918,032	7,069,266	8,525,337	10,056,493
Costo de ventas	(3,260,859)	(3,998,810)	(4,725,876)	(5,650,825)	(6,643,084)
Utilidad bruta	1,571,557	1,919,222	2,343,390	2,874,512	3,413,409
Gastos generales y de administración	(521,018)	(639,446)	(704,925)	(785,859)	(971,019)
Utilidad de operación	1,050,539	1,279,776	1,638,465	2,088,653	2,442,390
Resultado integral de financiamiento	(155,418)	(190,018)	(163,298)	(340,247)	(338,155)
Otros ingresos (gastos), netos	8,910	(6,813)	16,806	18,974	(12,353)
Utilidad antes de impuesto sobre la renta, impuesto al activo y participación de los trabajadores en las utilidades	904,031	1,082,945	1,491,973	1,767,380	2,091,882
Impuesto sobre la renta e impuesto al activo	(359,310)	(390,243)	(305,326)	(561,900)	(694,247)
Participación de los trabajadores en las utilidades	—	—	—	—	(6,007)
Utilidad neta	544,721	692,702	1,186,647	1,205,480	1,391,628

Información del balance general	Años terminados el 31 de diciembre de		
	2004	2005	2006
	<i>(Miles de Pesos constantes al 31 de diciembre de 2006)</i>		
Efectivo e inversiones temporales	1,138,006	1,889,563	2,360,789 ⁽¹⁾
Cuentas por cobrar a clientes	2,915,783	3,119,868	3,954,531
Cartera cedida en factoraje ⁽²⁾	—	291,298	2,005,628
Partes relacionadas	198,930	50,403	52,370
Inventarios ⁽³⁾	5,231,939	5,648,240	7,411,571
Total del activo circulante	9,638,372	11,428,004	16,165,546
Total del activo	10,731,346	12,886,449	17,812,549
Créditos bancarios	493,275	315,653	581,315
Líneas de factoraje financiero con recurso	—	291,298	2,005,628
Porción circulante del pasivo a largo plazo	469,861	165,631	123,749
Cuentas por pagar	898,563	1,156,190	1,585,030
Impuestos y otras cuentas por pagar	156,090	202,822	254,567
Total pasivo a corto plazo	2,017,789	2,131,594	4,550,289
Deuda a largo plazo	807,808	1,519,293	2,061,365
Cuentas por pagar	189,750	64,346	239,651
Instrumentos derivados	—	14,587	74,109
Obligaciones laborales	1,220	899	1,774
Impuesto sobre la renta diferido	1,850,811	2,151,094	2,580,772
Total del pasivo a largo plazo	2,849,589	3,750,219	4,957,671
Total del pasivo	4,867,378	5,881,813	9,507,960
Total capital contable	5,863,968	7,004,636	8,304,589

Otra información financiera	Años terminados el 31 de diciembre de				
	2002	2003	2004	2005	2006
	<i>(Miles de Pesos constantes al 31 de diciembre de 2006)</i>				
Inversiones en inmuebles, maquinaria y equipo, neto	78,556	144,109	66,411	105,994	229,272
UAFIDA ⁽⁴⁾	1,124,670	1,392,836	1,773,815	2,234,988	2,686,865
Depreciación y amortización	33,795	40,153	45,615	51,980	110,054

Razones financieras	Años terminados el 31 de diciembre de				
	2002	2003	2004	2005	2006
Margen bruto ⁽⁵⁾	32.5%	32.4%	33.1%	33.7%	33.9%
Margen UAFIDA ⁽⁶⁾	23.3%	23.5%	25.1%	26.2%	26.7%
Margen operativo ⁽⁷⁾	21.7%	21.6%	23.2%	24.5%	24.3%
Total deuda/Total capitalización ⁽⁸⁾	34.4%	45.4%	23.2%	24.7%	36.5%
Rendimiento sobre capital (ROE) ⁽⁹⁾	26.7%	27.2%	27.2%	18.7%	18.2%
Razón circulante ⁽¹⁰⁾	3.4x	2.9x	4.8x	5.4x	3.6x

- (1) Incluye efectivo e inversiones temporales (\$1,378.6 millones) y equivalentes de efectivo restringido (\$982.2 millones).
- (2) *Para mayor información sobre las operaciones de factoraje de la Empresa, véase "Información Financiera – Comentarios y Análisis de la Administración sobre los Resultados de Operación y Situación Financiera de la Empresa – Situación Financiera, Liquidez y Recursos de Capital" y la Nota 3 de los Estados Financieros Anuales.*
- (3) Comprende principalmente terrenos para construcción (excluyendo terrenos a largo plazo para construcción). Los terrenos para construcción incluyen el resultado integral de financiamiento capitalizado. Véase *Notas 2(g) y 5 a los Estados Financieros Anuales, para más información sobre la clasificación de los Inventarios de la Empresa.*
- (4) La UAFIDA no es una medida calculada conforme a las NIFs. La UAFIDA es la utilidad de operación más depreciación y amortización e intereses capitalizados. Durante cada uno de los años terminados el 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006, la Empresa capitalizó intereses por \$89.7 millones, \$94.4 millones y \$134.4 millones respectivamente. Una parte de los intereses capitalizados se incluyó en el costo de ventas, mientras que el resto de dichos intereses capitalizados se incluyó en inventarios. Véase *Nota 2(f) a los Estados Financieros.* La Empresa capitaliza los intereses de los créditos bancarios utilizados principalmente para el desarrollo de terrenos en los montos definidos para cada proyecto. La conciliación de utilidad de operación a UAFIDA es como sigue:

	Años terminados el 31 de diciembre de				
	2002	2003	2004	2005	2006
	<i>(Miles de Pesos constantes al 31 de diciembre de 2006)</i>				
Utilidad de operación	1,050,539	1,279,776	1,638,465	2,088,653	2,442,390
Depreciación y amortización	33,795	40,153	45,615	51,980	110,054
Intereses capitalizados	40,336	72,907	89,735	94,355	134,421
UAFIDA	1,124,670	1,392,836	1,773,815	2,234,988	2,686,865

La Empresa considera que la UAFIDA puede ser útil para facilitar comparaciones de desempeño operativo entre distintos períodos y con otras compañías de la industria de la vivienda, porque excluye el efecto de la depreciación, la cual representa un cargo no monetario a las utilidades.

La Empresa considera que la UAFIDA también es útil para comparar sus resultados con los de otras compañías porque presenta resultados de operación que no se ven afectados por la estructura de capital. Cuando se trate de entender el desempeño operativo de la Empresa, la UAFIDA debe analizarse junto con la utilidad (pérdida) neta, los cambios en los utilizados o generados en actividades de operación, actividades de inversión o actividades de financiamiento. Aún cuando la UAFIDA puede ser útil como base de comparación, el cálculo de UAFIDA de la Empresa no necesariamente es comparable con la UAFIDA reportada por otras compañías, ya que cada UAFIDA es calculada en forma particular y debe analizarse en conjunto con las explicaciones que la acompañan. Aún cuando la UAFIDA es una medida utilizada comúnmente para evaluar el desempeño operativo, ésta no muestra cambios en la situación financiera conforme a las NIFs y no debe ser considerado como alternativa de utilidad (pérdida) neta, determinada conforme a la NIFs, ni como un indicador de desempeño financiero, o de cambios en la situación financiera, determinados conforme a las NIFs, como medida de liquidez, ni como un indicador de recursos disponibles para dividendos, reinversión u otros usos discrecionales.

La UAFIDA tiene ciertas limitaciones importantes, incluyendo que (i) no incluye impuestos, que son una parte necesaria y recurrente de las operaciones de la Empresa; (ii) no incluye depreciación, que es una parte necesaria y recurrente de los costos de la Empresa; y (iii) no incluye el costo integral de financiamiento, constituido principalmente por intereses pagados (netos de intereses recibidos más cualquier pérdida cambiaria o monetaria neta), los cuales, considerando que la Empresa ha incurrido en deuda para financiar algunas de sus operaciones, son una parte necesaria y recurrente de los costos de la Empresa, que le ha permitido generar ingresos. Por ello, cualquier medida que excluya parcial o totalmente, impuestos, depreciación y costo integral de financiamiento tiene limitaciones importantes.

- (5) Representa utilidad bruta entre ventas, expresado como porcentaje.
- (6) Representa UAFIDA entre ventas, expresado como porcentaje.
- (7) Representa utilidad de operación entre ventas, expresado como porcentaje.

- (8) Representa el total de la deuda entre la suma total de la deuda y el capital contable. El total de la deuda incluye la porción circulante del pasivo a largo plazo, créditos bancarios y deuda a largo plazo. Véase *Nota 9 a los Estados Financieros Anuales*. El reembolso de capital acordado en febrero de 2004, en el que se amortizaron las acciones propiedad de dos de los accionistas de la Emisora, no se refleja en esta razón. Véase *“Información Financiera – Comentarios y Análisis de la Administración sobre los Resultados de Operación y Situación Financiera de la Empresa – Situación Financiera, Liquidez y Recursos de Capital.”*
- (9) Representa, utilidad neta entre capital contable promedio, expresado como porcentaje.
- (10) Representa activo circulante entre pasivo a corto plazo.

Información Operativa

Información operativa	Años terminados el 31 de diciembre de				
	2002	2003	2004	2005	2006
Viviendas vendidas (número de unidades equivalentes) ⁽¹⁾	17,711	20,071	21,791	24,865	29,283
Vivienda de Interés Social	15,127	15,463	15,614	17,268	20,348
Vivienda Media Baja	2,190	3,052	3,236	4,510	5,597
Vivienda Media Alta y Vivienda Residencial	394	1,556	2,941	3,087	3,338
Reserva de Hipotecas ⁽²⁾	21,135	24,482	27,047	28,026	28,046
		<i>(Pesos constantes al 31 de diciembre de 2006)</i>			
Precio promedio	272,849	294,874	324,412	342,865	343,435
Vivienda de Interés Social	236,588	228,218	232,898	247,094	249,824
Vivienda Media Baja	431,926	416,282	424,578	449,381	453,467
Vivienda Media Alta y Vivienda Residencial	780,866	719,202	700,078	722,937	729,510
		<i>(Miles de Pesos constantes al 31 de diciembre de 2006)</i>			
Ventas totales	4,832,416	5,918,032	7,069,266	8,525,337	10,056,493
Vivienda de Interés Social	3,578,853	3,528,570	3,636,502	4,266,829	5,083,382
Vivienda Media Baja	945,989	1,270,526	1,373,942	2,026,797	2,538,181
Vivienda Media Alta y Vivienda Residencial	307,574	1,118,936	2,058,822	2,231,711	2,434,930

- (1) El número de unidades equivalentes se calcula dividiendo el ingreso total de las ventas de unidades equivalentes de cada categoría de vivienda, entre el precio promedio de venta por unidad de cada categoría de vivienda, suponiendo un avance de obra del 100% (sin considerar el método contable de porcentaje de avance de obra).
- (2) Se define como el número de viviendas para las cuales la Empresa ha recibido confirmación de financiamiento hipotecario para compradores calificados. Véase *“La Emisora – Descripción del Negocio – Actividad Principal – Canales de Distribución – Comercialización y Ventas – Reserva de Hipotecas.”*

Información Financiera a Septiembre de 2007

Asimismo, en el Anexo C de este Prospecto se contiene cierta información financiera consolidada no auditada de la Emisora y sus subsidiarias al 30 de septiembre de 2006 y 2007. Debido a que la Información Financiera a Septiembre de 2007 se presenta en Pesos constantes al 30 de septiembre de 2007, la misma no es directamente comparable con la demás información financiera incluida en este Prospecto, la cual, salvo indicación en contrario, se presenta en Pesos constantes al 31 de diciembre de 2006.

B) INFORMACIÓN FINANCIERA POR LÍNEA DE NEGOCIO, ZONA GEOGRÁFICA Y VENTAS DE EXPORTACIÓN

La Empresa no genera información financiera por segmentos de negocio y zona geográfica debido a que considera el negocio como uno solo, de desarrollo y promoción de vivienda, en el cual sus productos no están sometidos a riesgos y/o rendimientos de naturaleza diferente entre sí.

No obstante lo anterior, en las secciones “ – *Información Financiera Seleccionada*” y “*Comentarios y Análisis de la Administración sobre los Resultados de Operación y Situación Financiera de la Emisora – Ventas por Categoría,*” se presenta cierta información operativa de la Empresa, desglosada con base en las diferentes categorías de viviendas vendidas por la Empresa.

La Empresa no tiene ventas de exportación.

C) INFORME DE CRÉDITOS RELEVANTES

Los términos de los principales créditos contratados por la Empresa al 31 de diciembre de 2006 se resumen a continuación. La Empresa se encuentra al corriente en el pago de capital e intereses de los citados créditos. Véase *Nota 9 a los Estados Financieros Anuales*.

Créditos Vigentes	(Miles de Pesos Constantes al 31 de diciembre de 2006)
Crédito quirografario para capital de trabajo denominado en Pesos, a una tasa de interés anual de TIIE más 2.00% con BBVA Bancomer, S.A.	550,000
Préstamo hipotecario denominado en Pesos, con intereses pagaderos mensualmente a una tasa de interés anual promedio de 5.00%, garantizado con terrenos para construcción, con vencimiento en 2008	9,205
Certificados bursátiles denominados en Pesos, con una tasa de interés trimestral de TIIE más 2.25%, más 0.50% por impuesto, con vencimiento en junio de 2008	237,893
Certificados bursátiles denominados en Pesos, con una tasa de interés de TIIE más 2.04%, más 0.50% por impuesto, con vencimiento en enero de 2010	306,691
Títulos de deuda denominados Senior Guaranteed Notes en Dólares, con una tasa de interés de 8.50%, con vencimiento en abril de 2016	1,631,325
Línea de factoraje financiero con recurso con Banco del Bajío, S.A., hasta por \$1,000,000 en 2006	999,598
Línea de factoraje financiero con recurso con HSBC México, S.A., hasta por \$700,000 en 2005 y \$1,050,000 en 2006	1,006,030
Intereses devengados	31,315
Total	4,772,057

D) COMENTARIOS Y ANÁLISIS DE LA ADMINISTRACIÓN SOBRE LOS RESULTADOS DE OPERACIÓN Y SITUACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA

Los siguientes comentarios deben leerse conjuntamente con los Estados Financieros Anuales y sus notas, los cuales se incluyen en este Prospecto. A menos que se indique lo contrario, la información financiera de la Empresa contenida en esta sección se presenta en Pesos constantes al 31 de diciembre de 2006.

Introducción

La Empresa es una compañía mexicana desarrolladora de vivienda, integrada verticalmente y diversificada. El objetivo principal de la Empresa es el mercado de Vivienda de Interés Social y Vivienda Media Baja; sin embargo, en los últimos años la Empresa ha expandido su enfoque para incluir a la Vivienda Media Alta y a la Vivienda Residencial. Como la mayoría de las instituciones proveedoras de financiamiento hipotecario ordenan sus programas de financiamiento con base en el nivel de ingresos de los clientes, la Empresa clasifica las viviendas que desarrolla de acuerdo a las siguientes categorías: “Vivienda de Interés Social”, “Vivienda Media Baja”, “Vivienda Media Alta” y “Vivienda Residencial”. En 2006, las ventas de Vivienda de Interés Social y Vivienda Media Baja representaron aproximadamente el 88.6% del total de unidades vendidas, y el 75.8% de las ventas de la Empresa, mientras que la Vivienda Media Alta y la Vivienda Residencial representaron el resto. Dada la demanda significativa de Vivienda de Interés Social y Vivienda Media Baja en México, que en opinión de la Empresa excede la oferta actual del mercado, y debido a que las políticas del Gobierno Federal históricamente han apoyado y continúan apoyando el otorgamiento de financiamiento hipotecario para familias de bajos ingresos, esta industria ha sido una fuente relativamente estable de ingresos para desarrolladores como la Empresa.

El desarrollo de Vivienda de Interés Social y de Vivienda Media Baja en México depende fuertemente de la disponibilidad de financiamiento hipotecario con tasas de interés por debajo del mercado para los compradores de vivienda, principalmente otorgado por INFONAVIT, SHF y FOVISSSTE, que son instituciones gubernamentales o apoyadas por el Gobierno. La mayoría de los ingresos de la Empresa en 2006 por ventas de Vivienda de Interés Social, los cuales representaron 50.6% del total de las ventas, se derivó de financiamiento hipotecario otorgado a los clientes de la Empresa por INFONAVIT, SHF y FOVISSSTE. Además, una proporción sustancial de los ingresos por venta de Vivienda Media Baja, los cuales representaron 25.2% del total de las ventas, se derivó de financiamiento hipotecario otorgado a los clientes de la Empresa por la SHF, Sofoles y bancos en 2006. Véase *“Información General – Factores de Riesgo – La capacidad de la Empresa para generar ingresos suficientes para asegurar su viabilidad depende del financiamiento hipotecario de los sectores público y privado,”* para una discusión de cómo los cambios en las políticas de la SHF podrían afectar el financiamiento futuro de los desarrollos de vivienda de la Empresa.

La Empresa ha continuado desarrollando su posición de liderazgo en los mercados de Vivienda de Interés Social y Vivienda Media Baja, mientras que ha continuado incrementando sus operaciones en los mercados de Vivienda Media Alta y Vivienda Residencial. La Empresa considera que su participación de mercado fue del 4.0% en 2006, con base en el número total de hipotecas otorgadas en 2006 en México para la adquisición de nuevas viviendas, según CONAVI, y el número de viviendas que la Empresa vendió en 2006. Asimismo, la Empresa ha continuado su crecimiento geográfico en los Estados del Norte del país donde habitualmente ha enfocado su operación expandiéndose a zonas metropolitanas en otras áreas de México.

Estacionalidad

Existen variaciones significativas en los resultados de operación de la Empresa de trimestre a trimestre, particularmente en los relacionados con su negocio de desarrollo de Vivienda de Interés Social y Vivienda Media Baja. Como resultado de los ciclos de financiamiento de los programas que financian esas categorías de vivienda, la construcción de dichas viviendas generalmente inicia al final del primer trimestre del año, concluyéndose usualmente en el último trimestre del año. La Empresa no recibe el pago de las ventas de Viviendas de Interés Social y Vivienda Media Baja sino hasta que las viviendas han sido terminadas y entregadas al comprador, y la propiedad se ha transmitido al propio comprador. Debido a que las ventas de la mayoría de las unidades de Vivienda de Interés Social y Vivienda Media Baja se finalizan durante la segunda mitad del año, la Empresa recibe una parte significativa de su flujo de efectivo durante el último trimestre del año. La venta de unidades de Vivienda Media Alta y Vivienda Residencial no está sujeta a la misma estacionalidad. Véase *“Información General – Factores de Riesgo – Debido a los ciclos de financiamiento de algunos proveedores de créditos hipotecarios, la Empresa presenta variaciones significativas en sus resultados trimestrales”* y la Nota 2(i) a los Estados Financieros Anuales.

Principales Políticas y Prácticas Contables

A continuación se describen las políticas y prácticas contables que la Empresa considera más importantes en la preparación de los estados financieros. Véase también la Nota 2 a los Estados Financieros Anuales.

Reconocimiento de Ingresos y Costos

La Empresa reconoce los ingresos en las actividades que realiza como promotor de vivienda utilizando el método de porcentaje de avance de obra ejecutada de conformidad con el Boletín D-7 “Contratos de construcción y de fabricación de ciertos bienes de capital”, medido por el porcentaje actual de los costos incurridos y comparado contra el total del costo estimado que se incurrirá en cada desarrollo o proyecto. Véase la Nota 2(i) a los Estados Financieros Anuales. Bajo este método, el ingreso que debe ser reconocido se determina multiplicando el porcentaje de avance de obra por la utilidad bruta total estimada atribuible al desarrollo, y el resultado es sumado al costo actual incurrido a esa fecha. Para el reconocimiento de los costos e ingresos en las actividades como promotor, la Empresa aplica dicho método a través del procedimiento de unidades equivalentes (costos incurridos entre costo estimado de construcción de una vivienda), cuando se haya cumplido con las siguientes condiciones:

- ♦ INFONAVIT, FOVISSSTE o SHF, siendo todos ellos fondos gubernamentales para la vivienda, se han comprometido a otorgar créditos hipotecarios a los clientes de la Empresa que hayan cumplido con los requisitos establecidos para la obtención de un crédito hipotecario, y
- ♦ Hay un compromiso para comprar y, (i) en el caso de ventas financiadas por el INFONAVIT o FOVISSSTE, el comprador fue aprobado para obtener una hipoteca por parte del INFONAVIT o FOVISSSTE; (ii) en el caso de ventas financiadas por la SHF, el comprador (a) ha sido aprobado como cliente por la Empresa y (b) ha cubierto los requisitos establecidos de la institución financiera que otorgará el crédito; o (iii) en el caso de ventas financiadas por un banco comercial o institución financiera, el cliente ha calificado de acuerdo con los requisitos establecidos por la institución financiera, y dicha institución se ha comprometido a otorgar el crédito. Véase la Nota 2(i) a los Estados Financieros Anuales.

El costo de ventas representa el costo incurrido en el desarrollo de viviendas vendidas por la Empresa en el transcurso del año. Los costos de desarrollo incluyen terrenos, materiales directos, mano de obra y todos los costos indirectos relacionados con el desarrollo del proyecto como pueden ser mano de obra indirecta, equipo, reparaciones, depreciación y el resultado integral de financiamiento capitalizado de los

créditos contratados para desarrollos de terrenos, en los montos definidos para cada proyecto. Véase la *Nota 2(i) a los Estados Financieros Anuales*. Los gastos generales y de administración son cargados a resultados cuando se incurren. Las variaciones de los costos de proyectos contra los presupuestos son reconocidas en el período en que se conocen. Algunos costos adicionales de proyectos terminados y que son por excepción, se presentan dentro del estado de resultados en otros gastos. En los ejercicios de 2004, 2005 y 2006 no existieron costos adicionales asociados a proyectos terminados.

Si las estimaciones de la Empresa con respecto a los costos o la utilidad bruta de los desarrollos de vivienda son incorrectos, los ingresos reconocidos en periodos anteriores podrán requerir ser rectificadas y cargadas a las utilidades del periodo en operación. Las estimaciones de costos de la Empresa se ven afectadas por los cambios en las especificaciones de las viviendas, la calendarización, la productividad, los costos unitarios de la mano de obra, los materiales y los retrasos.

Si no existe el compromiso de financiamiento correspondiente, las viviendas se incluyen como inventarios y se contabilizan con base en el precio de venta estimado. Las viviendas permanecen en el inventario hasta que los criterios de reconocimiento de ingresos se cumplen.

Inventarios

Los inventarios se integran por: terrenos en construcción, que representan aproximadamente el 89% del total de los inventarios, anticipos para compra de terrenos, viviendas y locales comerciales (localizados dentro de los desarrollos de vivienda) para venta, materiales de construcción y construcción en proceso. La Empresa capitaliza el resultado integral de financiamiento de los créditos bancarios utilizados principalmente para el desarrollo de terrenos en los montos definidos para cada proyecto. La capitalización de estos costos inicia cuando empiezan las actividades necesarias para desarrollar los terrenos y continúa durante el periodo en el cual la Empresa sigue desarrollando dichos terrenos. Los terrenos que la Empresa no puede utilizar en un plazo de un año, son presentados como inventarios a largo plazo. Véanse las *Notas 2(g) y 5 a los Estados Financieros Anuales*.

Impuesto sobre la Renta Diferido

La Empresa reconoce los activos y pasivos por impuestos diferidos con base en las diferencias temporales que surgen entre los valores contables y fiscales de los activos y pasivos. La Empresa evalúa periódicamente la recuperabilidad de los saldos del activo por impuestos diferidos, evaluando si se requiere una reserva para dicho activo sobre aquellos montos por los que no existe una alta probabilidad de recuperación, proyectando futuros ingresos gravables y el periodo en que se espera que se materialicen las diferencias temporales existentes que dieron origen al activo diferido. Si estas estimaciones y supuestos relacionados cambiaran en el futuro, podría ser necesario registrar una provisión contra el activo por impuestos diferidos, lo que resultaría en gastos por impuesto sobre la renta adicionales.

Efectos de la Inflación

De conformidad con el Boletín B-10 del IMCP (“Reconocimiento de los efectos de la inflación en la información financiera”) los efectos de la inflación se reconocen presentando toda la información financiera en unidades monetarias comparables, eliminando así los efectos de la distorsión por la inflación en los estados financieros. A menos que se indique lo contrario, la información financiera contenida en los Estados Financieros y en este Prospecto, se ha presentado en Pesos constantes con poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2006.

Las NIFs establecen los siguientes requerimientos adicionales para reconocer los efectos de la inflación en la información financiera:

- ♦ a excepción de la mayoría de los inventarios, los activos no monetarios y el capital contable se actualizan para reflejar el efecto de la inflación utilizando factores derivados del INPC;

- ♦ en su mayoría, el inventario es actualizado utilizando el método de costo de reposición;
- ♦ la utilidad o pérdida por la actualización de capital contable incluye la diferencia entre el método de costo de reposición y la utilidad o pérdida que hubiera obtenido utilizando factores derivados del INPC;
- ♦ la ganancia o pérdida en el poder adquisitivo por la tenencia de activos y pasivos monetarios se reconoce como una ganancia o una pérdida; y
- ♦ todos los estados financieros se actualizan a Pesos constantes a la fecha del balance general más reciente.

Instrumentos Financieros con Fines de Cobertura

La Empresa utiliza instrumentos financieros derivados, los cuales hasta el 31 de diciembre de 2004 fueron valuados siguiendo el mismo criterio de valuación aplicado a los activos o pasivos cubiertos.

A partir del 1 de enero de 2005, y con motivo de la entrada en vigor del Boletín C-10 “Instrumentos financieros derivados y operaciones de cobertura”, la Empresa modificó sus políticas de reconocimiento y valuación de estos instrumentos. En los ejercicios que terminaron el 31 de diciembre de 2005 y 2006, todos los instrumentos derivados se reconocen en el balance general a su valor razonable, el cual está representado inicialmente por la contraprestación pactada (tanto en el caso del activo como del pasivo). Los costos de transacción y los flujos de efectivo recibidos o entregados para ajustar el instrumento a valor razonable al inicio de la operación (no asociado a primas sobre opciones) se amortizan en el período de vigencia de la operación. Los cambios en el valor razonable de los instrumentos derivados que no califican como instrumentos de cobertura se reconocen en resultados.

Un instrumento se registra como instrumento de cobertura cuando, entre otros requisitos, (i) al inicio del acuerdo, la relación de cobertura es debidamente documentada, (ii) es valuado desde su inicio y durante todo el período de cobertura, y (iii) la efectividad de la cobertura es valuada antes de su aplicación y medida después de eso sobre bases confiables.

Tratándose de instrumentos derivados que han sido designados y que califican como instrumentos de cobertura, estos se clasifican como coberturas de valor razonable, de flujos de efectivo o de moneda extranjera, basados en el riesgo cubierto.

En el caso de coberturas de flujos de efectivo, la porción efectiva de las ganancias o pérdidas del instrumento de cobertura se reconocen dentro de la cuenta de utilidad integral en el capital contable y, la porción inefectiva, se reconoce inmediatamente en los resultados del período. El componente del capital contable que forma parte de la utilidad integral asociado con la posición primaria se ajusta al valor menor (en valor absoluto) entre: (i) la ganancia o pérdida acumulada del instrumento de cobertura; y (ii) el cambio acumulado en el valor razonable de los flujos de efectivo esperados, desde el inicio de la operación de cobertura. Cuando la estrategia de administración de riesgos para una cobertura en particular, excluye de la determinación de la efectividad un componente específico de la ganancia o pérdida o de los flujos de efectivo relacionados con el instrumento de cobertura, entonces dicho componente se refleja en los resultados del período. Cuando el resultado de la cobertura de una transacción implica la adquisición de un activo o la asunción de un pasivo, entonces las ganancias o pérdidas asociadas que fueron previamente reconocidas en el capital contable como parte de la utilidad integral, deben ser reclasificadas a los resultados del período en el que el activo o pasivo afecte los resultados del período. Con respecto a las coberturas de flujos de efectivo, los montos que han sido reconocidos en el capital contable como parte de la utilidad integral, se reclasifican a resultados en el mismo período o períodos en los que el compromiso en firme o la transacción pronosticada los afecten.

Las coberturas de moneda extranjera de valor razonable se contabilizan como coberturas de valor razonable. Las coberturas de flujos de efectivo denominadas en moneda extranjera atribuibles a una transacción pronosticada son tratadas como coberturas de flujos de efectivo. Para un derivado designado como cobertura contra el riesgo cambiario de las inversiones de capital en subsidiarias extranjeras, la porción efectiva de las ganancias o pérdidas del instrumento, tanto de derivados como de no derivados, se reconoce de la cuenta de utilidad integral, como parte del ajuste acumulado por conversión. La porción no efectiva de las ganancias o pérdidas de la cobertura, se reconoce inmediatamente en los resultados de operación del periodo relativo en caso de derivados, y como parte de la utilidad integral, en caso de no derivados, hasta el momento de la disposición de la inversión de capital en cuestión.

Hasta el 31 de diciembre de 2004, las ganancias o pérdidas derivadas de la valuación de instrumentos derivados, se reconocían en resultados, netos de los costos, gastos o ingresos provenientes de los activos o pasivos cuyos riesgos están siendo cubiertos. Los instrumentos que no calificaban como de cobertura, se presentaban a su valor de mercado y los cambios en la determinación de dicho valor de mercado se reconocían en resultados.

La Empresa determina la efectividad de los instrumentos de cobertura al momento de designar los instrumentos derivados como coberturas y se revisa periódicamente la valuación y la efectividad de dichos instrumentos. Se considera que un instrumento es altamente efectivo cuando los cambios en el valor razonable o flujos de efectivo de la posición cubierta son compensados sobre una base periódica o acumulativa, por los cambios en el valor razonable o flujos de efectivo del instrumento de cobertura en un rango entre el 80% y 125%.

La adopción del Boletín C-10 no originó efectos acumulados para la Empresa, ya que al 1 de enero de 2005 ésta no contaba con instrumentos financieros derivados. Los instrumentos financieros derivados contratados en 2005 y 2006 originaron una disminución de \$10.4 millones y \$22.7 millones (neto de impuestos), respectivamente, en la utilidad integral de los ejercicios terminados el 31 de diciembre de 2005 y 2006.

Ventas por Categoría

La siguiente tabla muestra cierta información seleccionada sobre viviendas vendidas por categoría en los periodos que se indican:

Viviendas vendidas por categoría	Años terminados el 31 de diciembre de				
	2002	2003	2004	2005	2006
Viviendas vendidas (número de unidades equivalentes) ⁽¹⁾	17,711	20,071	21,791	24,865	29,283
Vivienda de Interés Social	15,127	15,463	15,614	17,268	20,348
Vivienda Media Baja	2,190	3,052	3,236	4,510	5,597
Vivienda Media Alta y Vivienda Residencial	394	1,556	2,941	3,087	3,338
Viviendas vendidas (%)	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Vivienda de Interés Social	85.4%	77.0%	71.6%	69.5%	69.5%
Vivienda Media Baja	12.4%	15.2%	14.9%	18.1%	19.1%
Vivienda Media Alta y Vivienda Residencial	2.2%	7.8%	13.5%	12.4%	11.4%

(1) El número de unidades equivalentes se calcula dividiendo el ingreso total de las ventas de unidades equivalentes de cada categoría de vivienda, entre el precio promedio de venta por unidad de cada categoría de vivienda, suponiendo un avance de obra del 100% (sin considerar el método contable de porcentaje de avance de obra).

I) RESULTADOS DE OPERACIÓN

La siguiente tabla muestra cierta información seleccionada expresada como porcentaje de las ventas por los periodos indicados:

	Años terminados al 31 de diciembre de		
	2004	2005	2006
Ventas	100.0%	100.0%	100.0%
Costo de ventas	(66.9)	(66.3)	(66.1)
Utilidad bruta	33.1	33.7	33.9
Gastos generales y de administración	(10.0)	(9.2)	(9.7)
Utilidad de operación	23.2	24.5	24.3
Resultado integral de financiamiento	(2.3)	(4.0)	(3.4)
Otros ingresos (gastos), neto	0.2	0.2	(0.1)
Impuesto sobre la renta e impuesto al activo	(4.3)	(6.6)	(7.0)
Utilidad neta	16.8	14.1	13.8

2006 Comparado con 2005

Ventas

Las ventas se incrementaron 18.0% alcanzando \$10,056.5 millones en 2006, en comparación con \$8,525.3 millones en 2005, como resultado del incremento del número total de unidades vendidas, así como del incremento en el precio promedio de las unidades vendidas en 2006 en comparación con 2005.

El número total de unidades vendidas se incrementó 17.8% a 29,283 unidades en 2006, de 24,865 unidades en 2005. El número de unidades vendidas en la categoría de Vivienda de Interés Social se incrementó 17.8% a 20,348 unidades en 2006, de 17,268 unidades en 2005. En la categoría de Vivienda Media Baja, hubo un incremento del 24.1% alcanzando 5,597 unidades en 2006, de 4,510 viviendas en 2005. En las categorías de Vivienda Media Alta y Vivienda Residencial combinadas, las unidades vendidas se incrementaron 8.1% a 3,338 unidades en 2006, de 3,087 unidades en 2005.

El precio de venta promedio total por vivienda se incrementó 0.2% a \$343,435 en 2006, de \$342,865 en 2005, debido principalmente a cambios en la mezcla de producto. El precio de venta promedio por unidad de Vivienda de Interés Social se incrementó 1.1% a \$249,824 en 2006, de \$247,094 en 2005; el precio de venta promedio por unidad de Vivienda Media Baja se incrementó 0.9% a \$453,467 en 2006, de \$449,381 en 2005, y el precio de venta promedio por unidad de Vivienda Media Alta y Vivienda Residencial se incrementó 0.9% a \$729,510 en 2006, de \$722,937 en 2005, como resultado, en cada caso, del incremento en el desarrollo y las ventas de viviendas de mayor precio en cada categoría, debido en parte al aumento en la disponibilidad de hipotecas, resultante de la mejora generalizada de la situación económica en México de 2005 a 2006.

En 2006, 50.6% de las ventas se derivaron del desarrollo de Vivienda de Interés Social, 25.2% de la Vivienda Media Baja, y 24.2% de la combinación de Vivienda Media Alta y Vivienda Residencial, en comparación con 50.0%, 23.8% y 26.2% en 2005, respectivamente. El incremento en la proporción de Vivienda Media Baja respecto de la Vivienda de Interés Social, y el precio de venta promedio, reflejan la mayor disponibilidad de hipotecas, en el contexto de bajas tasas de interés para la Vivienda Media Baja, lo cual, en opinión de la Empresa, provocó un incremento en la demanda para esa categoría de vivienda, así como la estrategia de la Empresa de capitalizar el incremento en la demanda aumentando el desarrollo de productos de Vivienda Media Baja. La capacidad de la Empresa de cambiar su mezcla de producto de

acuerdo a la demanda del mercado y a la disponibilidad de oferta de hipotecas, le ha permitido beneficiarse de la creciente estabilidad económica en México y de la progresiva participación de la banca comercial y las Sofoles en el mercado hipotecario.

Costo de Ventas

El costo de ventas se incrementó 17.6% a \$6,643.1 millones en 2006, comparado con \$5,650.8 millones en 2005, debido principalmente al incremento de 17.8% en el número total de viviendas vendidas en 2006 en comparación con 2005. El costo de ventas como porcentaje de las ventas totales fue de aproximadamente 66.1% en 2006, ligeramente menor que el 66.3% en 2005.

En 2006, el costo de ventas de la Vivienda de Interés Social, la Vivienda Media Baja y la combinación de Vivienda Media Alta y Vivienda Residencial, como porcentaje de las ventas de cada categoría, representó 67.2%, 65.5% y 64.2%, respectivamente, de los ingresos por ventas. En 2005, el costo de ventas de la Vivienda de Interés Social, la Vivienda Media Baja y la combinación de Vivienda Media Alta y Vivienda Residencial, como porcentaje de las ventas de cada categoría, representó 67.8%, 65.5% y 64.1%, respectivamente, de los ingresos por ventas. El costo de ventas incluye el gasto atribuible a la capitalización del resultado integral de financiamiento para el desarrollo de terrenos. Este gasto fue de \$134.4 millones en 2006, comparado con \$94.4 millones en 2005. *Para una descripción del costo de ventas, véase “ – Principales Políticas y Prácticas Contables – Reconocimiento de Ingresos y Costos” y la Nota 2(i) a los Estados Financieros Anuales.*

Utilidad Bruta

La utilidad bruta se incrementó un 18.7%, pasando a \$3,413.4 millones en 2006, de \$2,874.5 millones en 2005, debido al incremento de 18.0% en las ventas totales, el cual se compensó parcialmente por el incremento de 17.6% en el costo de ventas en el mismo periodo, descrito anteriormente. El incremento total en la utilidad bruta fue resultado del aumento en la construcción de Vivienda Media Baja, en la que los márgenes son mayores a los de la Vivienda de Interés Social. El margen bruto fue de aproximadamente 33.9% en 2006, en comparación con 33.7% en 2005, como resultado del incremento en el precio de venta promedio total por vivienda.

Gastos Generales y de Administración

Los gastos generales y de administración incluyen, entre otras partidas, salarios del personal administrativo y de ventas, honorarios y gastos de abogados y otros profesionistas, gastos de venta y de comercialización (incluyendo comisiones) y depreciación.

Los gastos generales y de administración se incrementaron en 23.6% a \$971.0 millones en 2006, de \$785.9 millones en 2005, debido al incremento general de los gastos administrativos, que resultó del crecimiento en las operaciones de la Empresa. Los gastos de venta y comercialización aumentaron en 49.9%, de \$306.3 millones en 2005 a \$459.2 millones en 2006. Asimismo, como porcentaje de las ventas totales, los gastos generales y administrativos se incrementaron a 9.7% en 2006, de 9.2% en 2005. En ambos casos, los incrementos son atribuibles principalmente a los gastos incurridos en el desarrollo y fortalecimiento de varias UENs en las zonas metropolitanas. Entre el 31 de diciembre de 2005 y el 31 de diciembre de 2006, el número de empleados permanentes de la Empresa aumentó en 27.2%, al pasar de 1,703 a 2,167.

Utilidad de Operación

Como resultado de lo descrito anteriormente, la utilidad de operación aumento en 16.9% a \$2,442.4 millones en 2006, de \$2,088.7 millones en 2005. Como porcentaje de las ventas totales, la utilidad de operación disminuyó ligeramente a un 24.3% en 2006, en comparación con 24.5% en 2005.

Resultado Integral de Financiamiento

El resultado integral de financiamiento de la Empresa representa la suma de productos financieros, gastos financieros, ganancia o pérdida por posición monetaria y utilidad o pérdida cambiarias. La empresa capitaliza los intereses y otros componentes del resultado integral de financiamiento, derivados de los créditos bancarios utilizados principalmente para el desarrollo de terrenos, en los montos definidos para cada proyecto. El gasto atribuible a la capitalización del resultado integral de financiamiento en un año determinado, se incluye en el costo de ventas y no en el resultado integral de financiamiento. Véase la *Nota 2(i) a los Estados Financieros Anuales*.

El resultado integral de financiamiento disminuyó en 0.6%, a un gasto de \$338.2 millones en 2006, en comparación con \$340.2 millones en 2005, debido principalmente a una reducción en los gastos financieros y un incremento en los productos financieros.

Los gastos financieros se redujeron 1.9% a \$368.0 millones en 2006, de \$375.2 millones en 2005, como resultado principalmente de una disminución de la TIIE.

Los productos financieros aumentaron 78.5% a \$104.0 millones en 2006, de \$58.3 millones en 2005, principalmente como resultado del incremento en el saldo promedio de efectivo de los depósitos bancarios de la Empresa, debido al crecimiento de las ventas.

La pérdida cambiaria en 2006 fue de \$15.4, comparada con la pérdida cambiaria de \$2.8 millones en 2005, y es atribuible principalmente a la devaluación de 1.5% del Peso en 2006, en comparación con la apreciación de 4.5% en 2005, así como a un mayor nivel de deuda denominada en Dólares resultante de la colocación de los instrumentos denominados *Senior Guaranteed Notes*, que la Empresa emitió el 13 de abril de 2006, debido a un cambio de una posición larga neta de EUA\$7.8 millones en 2005 a una posición corta neta de EUA\$132.2 millones en 2006.

En 2006, se registró una pérdida por posición monetaria de \$58.8 millones, comparada con la pérdida de \$20.6 millones en 2005, lo cual es atribuible al incremento de los activos monetarios; por otra parte se registró una ganancia monetaria originada por los créditos para las inversiones en reserva territorial. Esta ganancia monetaria no se refleja en el resultado integral de financiamiento sino que se capitaliza como parte del costo del desarrollo de terrenos. De no haberse capitalizado la ganancia monetaria sobre dicha deuda, la Empresa hubiera registrado una ganancia por posición monetaria de \$9.8 millones en 2006.

Impuesto sobre la Renta e Impuesto al Activo

Los gastos totales por impuesto sobre la renta e impuesto al activo se incrementaron en 2006 en 23.6%, para alcanzar \$694.2 millones en 2006, de \$561.9 millones en 2005, debido principalmente al incremento en los impuestos diferidos. El impuesto sobre la renta se generó a una tasa de 29.0% en 2006 y de 30.0% en 2005. Véase *Nota 16 a los Estados Financieros Anuales*.

Utilidad Neta

Como consecuencia de lo anterior, la utilidad neta en 2006 aumentó en 15.4% a \$1,391.6 millones, de \$1,205.5 millones en 2005.

2005 Comparado con 2004

Ventas

Las ventas se incrementaron 20.6% alcanzando \$8,525.3 millones en 2005, en comparación con \$7,069.3 millones en 2004, como resultado del incremento del número total de unidades vendidas, así como del incremento en el precio promedio de las unidades vendidas en 2005 en comparación con 2004.

El número total de unidades vendidas se incrementó 14.1% a 24,865 unidades en 2005, de 21,791 unidades en 2004. El número de unidades vendidas en la categoría de Vivienda de Interés Social se incrementó 10.6% a 17,268 unidades en 2005, de 15,614 unidades en 2004. En la categoría de Vivienda Media Baja, hubo un incremento del 39.4% alcanzando 4,510 unidades en 2005, de 3,236 viviendas en 2004. En las categorías de Vivienda Media Alta y Vivienda Residencial combinadas, las unidades vendidas se incrementaron 5.0% a 3,087 unidades en 2005, de 2,941 unidades en 2004.

El precio de venta promedio total por vivienda se incrementó 5.7% a \$342,865 en 2005, de \$324,412 en 2004, debido principalmente al incremento de la participación de la Empresa en el mercado de Vivienda Media Baja, y al mantenimiento de su mismo nivel de participación en el mercado de Vivienda de Interés Social. El precio de venta promedio por unidad de Vivienda de Interés Social se incrementó 6.1% a \$247,094 en 2005, de \$232,898 en 2004; el precio de venta promedio por unidad de Vivienda Media Baja se incrementó 5.8% a \$449,381 en 2005, de \$424,578 en 2004, y el precio de venta promedio por unidad de Vivienda Media Alta y Vivienda Residencial se incrementó 3.3% a \$722,937 en 2005, de \$700,078 en 2004, como resultado, en cada caso, del incremento en el desarrollo y las ventas de viviendas de mayor precio en cada categoría, debido en parte al aumento en la disponibilidad de hipotecas, resultante de la mejora generalizada de la situación económica en México de 2004 a 2005.

En 2005, 50.0% de las ventas se derivaron del desarrollo de Vivienda de Interés Social, 23.8% de la Vivienda Media Baja, y 26.2% de la combinación de Vivienda Media Alta y Vivienda Residencial, en comparación con 51.5%, 19.4% y 29.1% en 2004, respectivamente. El incremento en la proporción de Vivienda Media Baja respecto de la Vivienda de Interés Social, y el precio de venta promedio, reflejan la mayor disponibilidad de hipotecas, en el contexto de bajas tasas de interés para la Vivienda Media Baja, lo cual, en opinión de la Empresa, provocó un incremento en la demanda para esa categoría de vivienda, así como la estrategia de la Empresa de capitalizar el incremento en la demanda aumentando el desarrollo de productos de Vivienda Media Baja. En cambio, las ventas derivadas de la Vivienda Media Alta y Vivienda Residencial disminuyeron principalmente como consecuencia de la estrategia de la Empresa de enfocarse en las ventas de Vivienda Media Baja.

Costo de Ventas

El costo de ventas se incrementó 19.6% a \$5,650.8 millones en 2005, comparado con \$4,725.9 millones en 2004, debido principalmente al incremento de 14.1% en el número total de viviendas vendidas en 2005 en comparación con 2004. El costo de ventas como porcentaje de las ventas totales fue de aproximadamente 66.3% en 2005, ligeramente menor que el 66.9% en 2004.

En 2005, el costo de ventas de la Vivienda de Interés Social, la Vivienda Media Baja y la combinación de Vivienda Media Alta y Vivienda Residencial, como porcentaje de las ventas de cada categoría, representó 67.8%, 65.5% y 64.1%, respectivamente, de los ingresos por ventas. En 2004, el costo de ventas de la Vivienda de Interés Social, la Vivienda Media Baja y la combinación de Vivienda Media Alta y Vivienda Residencial, como porcentaje de las ventas de cada categoría, representó 68.8%, 65.8% y 64.1%, respectivamente, de los ingresos por ventas. *Para una descripción del costo de ventas, véase “ – Principales Políticas y Prácticas Contables – Reconocimiento de Ingresos y Costos” y la Nota 2(i) a los Estados Financieros Anuales.*

Utilidad Bruta

La utilidad bruta se incrementó un 22.7%, pasando a \$2,874.5 millones en 2005, de \$2,343.4 millones en 2004, debido al incremento de 20.6% en las ventas totales, el cual se compensó parcialmente por el incremento de 19.6% en el costo de ventas en el mismo periodo, descrito anteriormente. El incremento total en la utilidad bruta fue resultado del aumento en la construcción de Vivienda Media Baja, en la que los márgenes son mayores a los de la Vivienda de Interés Social. El margen bruto fue de aproximadamente 33.7% en 2005, en comparación con 33.1% en 2004, como resultado del incremento en el precio de venta promedio total por vivienda.

Gastos Generales y de Administración

Los gastos generales y de administración se incrementaron en 11.5% a \$785.9 millones en 2005, de \$704.9 millones en 2004, debido al incremento general de los gastos administrativos, que resultó del crecimiento en las operaciones de la Empresa. Sin embargo, los gastos de venta y comercialización disminuyeron en 2.8%, de \$315.2 millones en 2004 a \$306.3 millones en 2005. Asimismo, como porcentaje de las ventas totales, los gastos generales y administrativos disminuyeron a 9.2% en 2005, de 10.0% en 2004. En ambos casos, las disminuciones son atribuibles a la capacidad que ha mostrado la Empresa de incrementar el volumen de sus ventas con un número cada vez más reducido de empleados, como resultado del aumento en la eficiencia de su modelo de negocio y de *UrbiNet*. Entre el 31 de diciembre de 2004 y el 31 de diciembre de 2005, el número de empleados permanentes de la Empresa disminuyó en 2.5%, al pasar de 1,747 a 1,703.

Utilidad de Operación

Como resultado de lo descrito anteriormente, la utilidad de operación aumento en 27.5% a \$2,088.7 millones en 2005, de \$1,638.5 millones en 2004. Como porcentaje de las ventas totales, la utilidad de operación se incrementó a un 24.5% en 2005, en comparación con 23.2% en 2004.

Resultado Integral de Financiamiento

El resultado integral de financiamiento aumentó en 108.4%, para alcanzar un gasto de \$340.2 millones en 2005, en comparación con \$163.3 millones en 2004, debido principalmente al incremento en los gastos financieros, y parcialmente al registro de una pérdida por posición monetaria, lo cual fue compensado ligeramente por el incremento en los productos financieros.

Los gastos financieros aumentaron 40.3% a \$375.2 millones en 2005, de \$267.4 millones en 2004, lo cual es atribuible principalmente al incremento de la deuda promedio de la Empresa y al incremento de la TIIE.

Los productos financieros aumentaron 15.2% a \$58.3 millones en 2005, de \$50.6 millones en 2004, principalmente como resultado del incremento en el saldo promedio de efectivo de sus depósitos bancarios, debido al crecimiento de las ventas.

En 2005, se registró una pérdida por posición monetaria de \$20.6 millones, comparada con una ganancia de \$50.2 millones en 2004, lo cual es atribuible en una parte al incremento neto de los activos monetarios sobre los pasivos monetarios, y en otra parte a la ganancia por posición monetaria que fue capitalizada como parte del costo del desarrollo de terrenos. De no haberse capitalizado la ganancia monetaria sobre dicha deuda, la Empresa hubiera registrado una ganancia por posición monetaria de \$5.7 millones en 2005.

La pérdida cambiaria neta en 2005 fue de \$2.8 millones, comparada con la ganancia cambiaria neta de \$3.3 millones en 2004, debido principalmente a un cambio de una posición corta neta de EUA\$2.8 millones en 2004, a una posición larga neta de EUA\$7.8 millones en 2005.

Impuesto sobre la Renta e Impuesto al Activo

Los gastos totales por impuesto sobre la renta e impuesto al activo se incrementaron en 2005 en 84.0%, para alcanzar \$561.9 millones en 2005, en comparación con \$305.3 millones en 2004, debido principalmente a que el cálculo del impuesto sobre la renta diferido correspondiente a 2004 se vio beneficiado de una modificación realizada a la Ley del Impuesto sobre la Renta a finales de 2004, que estableció reducciones a las tasa estatutaria del impuesto sobre la renta por tres años (de 33% a 28%), lo que contribuyó a que para 2004 la Empresa tuviera una tasa efectiva reducida del 20.5%, en comparación a la tasa de 31.8% en 2005. Véase la Nota 16 a los Estados Financieros Anuales.

Utilidad Neta

Como consecuencia de lo anterior, la utilidad neta en 2005 aumentó en 1.6% a \$1,205.5 millones, de \$1,186.6 millones en 2004.

II) SITUACIÓN FINANCIERA, LIQUIDEZ Y RECURSOS DE CAPITAL

Liquidez y Recursos de Capital

En 2006, la Empresa invirtió una porción significativa de su propio capital y de sus recursos financieros en la adquisición de terrenos para el desarrollo de vivienda (aproximadamente \$1,800 millones). Para satisfacer sus requerimientos de liquidez y capital de trabajo, la Empresa ha recurrido principalmente a préstamos bancarios, ingresos derivados de la emisión de certificados bursátiles en México, contratos de compraventa de terrenos con pagos diferidos y a su propio capital, incluyendo el efectivo generado por la operación. En 2003 y 2005, la Empresa colocó en la BMV certificados bursátiles por la cantidad total de \$500.0 millones y \$1,000 millones, respectivamente. Estos certificados bursátiles devengan intereses a una tasa de TIIE más 2.25% y TIIE más 2.04%, respectivamente. En 2006, la Emisora emitió instrumentos de deuda denominados *Senior Guaranteed Notes* por una cantidad total de EUA\$150 millones, a una tasa de 8.5% y con vencimiento el 19 de abril de 2016. Al 31 de diciembre de 2006, el vencimiento promedio de la deuda a largo plazo de la Empresa era de 7.6 años, y la tasa de interés promedio de sus documentos de crédito a corto plazo y a largo plazo era de 9.51% y 8.77%, respectivamente.

Los recursos netos utilizados en actividades de operación durante 2006 fueron de \$1,981.2 millones. Los recursos utilizados en actividades de operación durante 2006 consistieron en \$2,581.1 millones en clientes, \$90.2 millones en otras cuentas por cobrar, pagos anticipados y otros activos, y \$1,757.8 millones en inventarios (principalmente terrenos). Estos recursos utilizados fueron parcialmente compensados por recursos generados por actividades de operación compuestos por \$1,967.3 millones de utilidad neta y partidas que no requirieron la utilización de recursos (depreciación y amortización, obligaciones laborales e impuestos diferidos), \$428.8 millones de cuentas por pagar a proveedores y \$51.8 millones de impuestos y otras cuentas por pagar. Los recursos netos generados por actividades de financiamiento fueron de \$2,683.7 millones, consistiendo en un aumento neto de \$2,480.2 millones en créditos bancarios y deuda a largo plazo, \$28.2 millones de instrumentos derivados y \$175.3 millones de cuentas por pagar a largo plazo. Los recursos netos utilizados en actividades de inversión durante 2006, fueron de \$231.2 millones, invertidos principalmente en adquisición de inmuebles, maquinaria y equipo. Como resultado de lo anterior, el efectivo y equivalentes de la Empresa fue de \$2,360.8 millones, al 31 de diciembre de 2006.

Los recursos netos generados por actividades de operación durante 2005 fueron de \$467.4 millones. Los recursos utilizados en actividades de operación durante 2005 consistieron de \$465.4 millones en clientes, \$297.6 millones en otras cuentas por cobrar, pagos anticipados y otros activos, y \$811.8 millones en inventarios (principalmente terrenos). Estos recursos utilizados fueron parcialmente compensados por recursos generados por actividades de operación compuestos por \$1,584.6 millones de utilidad neta y partidas que no requirieron la utilización de recursos (depreciación y amortización, obligaciones laborales

e impuestos diferidos), \$153.9 millones de operaciones con partes relacionadas, \$257.6 millones de cuentas por pagar a proveedores, y \$46.0 millones de impuestos y otras cuentas por pagar. Los recursos netos generados por actividades de financiamiento fueron de \$395.5 millones, consistiendo en un aumento neto de \$520.9 millones en créditos bancarios y deuda a largo plazo, parcialmente compensados por una disminución de \$125.4 millones en las cuentas por pagar a largo plazo. Los recursos netos utilizados en actividades de inversión durante 2005, fueron de \$111.3 millones, invertidos principalmente en adquisición de inmuebles, maquinaria y equipo. Como resultado de lo anterior, el efectivo y equivalentes de la Empresa fue de \$1,889.6 millones, al 31 de diciembre de 2005.

Los recursos netos utilizados en actividades de operación durante 2004 fueron de \$538.9 millones. Los recursos utilizados en actividades de operación durante 2004 consistieron de \$327.0 millones en inventarios (principalmente terrenos), \$1,279.1 millones en clientes, \$24.8 millones en otras cuentas por cobrar, pagos anticipados y otros activos, y \$343.7 millones de cuentas por pagar a proveedores. Estos recursos utilizados fueron parcialmente compensados por recursos generados por actividades de operación compuestos por \$1,410.4 millones de utilidad neta y partidas que no requirieron la utilización de recursos (depreciación y amortización, obligaciones laborales e impuestos diferidos), \$10.0 millones de impuestos y otras cuentas por pagar y \$15.4 millones de operaciones con partes relacionadas. Los recursos netos generados por actividades de financiamiento fueron de \$1,263.9 millones, consistiendo en un aumento neto de capital de \$1,894.2 millones, parcialmente compensado por una disminución neta de \$594.3 millones en créditos bancarios y deuda a largo plazo y una disminución neta de \$36.0 millones en las cuentas por pagar a proveedores a largo plazo. Los recursos netos utilizados en actividades de inversión durante 2004, fueron de \$43.1 millones, invertidos principalmente en adquisición de inmuebles, maquinaria y equipo. Como resultado de lo anterior, el efectivo y equivalentes de la Empresa fue de \$1,138.0 millones, al 31 de diciembre de 2004.

La Empresa administra activamente el nivel de su capital de trabajo para optimizar sus niveles de liquidez, mientras que intenta mantener un adecuado nivel de recursos para soportar la operación y el crecimiento. Por ejemplo, la Empresa administra su capital de trabajo sincronizando la línea de producción para la construcción de vivienda y la línea de producción para el otorgamiento de créditos hipotecarios a los clientes, de tal manera que la vivienda es asignada al comprador calificado antes de su terminación. Esta sincronización reduce las necesidades de capital de trabajo de la Empresa, y minimiza el inventario de viviendas. Véase *“La Emisora – Descripción del Negocio – Actividad Principal – Desarrollo de Vivienda – Interacción de la Línea de Producción de Vivienda y la Línea de Producción de Hipotecas.”* La Empresa también optimiza el proceso de cobranza y la administración de inventarios subcontratando la construcción de las viviendas con terceros. Aproximadamente el 90% o más del proceso de construcción de la Empresa se subcontrata actualmente con terceros.

En diciembre de 2005, la Empresa contrató una línea de crédito de factoraje financiero con recurso por la cantidad de hasta \$700 millones con HSBC México, S.A., Institución de Banca Múltiple, con vigencia de 2 años. En diciembre de 2006, se modificó dicha línea de factoraje para ampliar la cantidad disponible hasta por \$1,050 millones. En 2006 y 2005, la Empresa dispuso de la referida línea de factoraje, cantidades totales de \$1,006.0 y \$291.3 millones, respectivamente.

En junio de 2006, la Empresa contrató una línea de crédito de factoraje financiero con recurso hasta por la cantidad de \$1,000 millones con Banco del Bajío, S.A., Institución de Banca Múltiple, con una vigencia indefinida. En diciembre de 2006, la Empresa dispuso \$999.6 millones. Derivado de dicho factoraje, al 31 de diciembre de 2006, el monto de las inversiones en efectivo con Banco del Bajío, S.A., Institución de Banca Múltiple por \$982.2 millones no se encontraba disponible para su uso.

A la fecha de este Prospecto, las operaciones de factoraje descritas en los dos párrafos anteriores, han sido liquidadas en su totalidad, y los equivalentes de efectivo que se encontraban restringidos han sido liberados.

INFONAVIT ha establecido un programa con NAFIN, que permite a los desarrolladores de vivienda, incluyendo a la Empresa, descontar sus cuentas por cobrar de INFONAVIT. Aunque la Empresa no utilizó esta opción durante 2006, ésta puede descontar sus cuentas por cobrar de INFONAVIT con NAFIN.

Capital de Trabajo

El capital de trabajo al 31 de diciembre de 2006 fue de \$11,615.3 millones, incluyendo inventarios de \$7,411.6 millones, de los cuales la mayor parte son terrenos para construcción. Véase la Nota 5 a los Estados Financieros Anuales.

Deuda

El nivel de endeudamiento por créditos bancarios y deuda a largo plazo se incrementó en \$2,480.2 millones en el año 2006, debido principalmente a la emisión de los instrumentos de deuda denominados *Senior Guaranteed Notes* por una cantidad total de EUA\$150 millones, y las líneas de crédito ejercidas con bancos. El endeudamiento de la Empresa incluye la deuda incurrida por sus subsidiarias, la cual consiste principalmente en créditos bancarios.

Al 31 de diciembre de 2006 y al 31 de diciembre de 2005, la Empresa tenía \$4,772.1 millones y \$2,291.9 millones de deuda total, respectivamente, incluyendo \$9.2 y \$136.9 millones de deuda garantizada, respectivamente. La tasa de interés promedio de la deuda a corto plazo al 31 de diciembre de 2006, era de 9.51%, comparada con 10.41% al 31 de diciembre de 2005. La causa principal de la disminución en la tasa de interés promedio fue la reducción de la TIIE. La deuda denominada en Dólares se incrementó a EUA\$150.0 millones al 31 de diciembre de 2006, de EUA\$2.9 millones al 31 de diciembre de 2005. La tasa de interés de la deuda de largo plazo disminuyó a 8.77% en 2006, de 11.67% en 2005. Véase “ – Resultados de la Operación – 2005 Comparado con 2004 – Resultado Integral de Financiamiento.”

Al 31 de diciembre de 2006, la deuda como porcentaje total de la capitalización (el total de deuda y capital contable) fue de 36.5% comparado con 24.7% al 31 de diciembre de 2005. Véase “La Oferta – Estructura de Capital Después de la Oferta” y la Nota 9 a los Estados Financieros Anuales.

El 13 de abril de 2006, Urbi emitió instrumentos de deuda denominados *Senior Guaranteed Notes* por una cantidad total de EUA\$150 millones, a una tasa de 8.5% y con vencimiento el 19 de abril de 2016, la totalidad de los cuales estaba en circulación al 31 de diciembre de 2006. Dichos instrumentos tienen actualmente calificaciones de “BB-” de Standard & Poor’s Rating Group, “BB” de Fitch México, S.A. de C.V., y “Ba3” de Moody’s Investors Service, Inc.

Los instrumentos denominados *Senior Guaranteed Notes* cuentan con la garantía corporativa de todas las subsidiarias de Urbi. Los documentos que rigen a dichos instrumentos contienen ciertas disposiciones restrictivas con respecto a la Emisora y a las subsidiarias garantes, que limitan su capacidad para:

- ♦ incurrir en deuda adicional;
- ♦ garantizar otra deuda;
- ♦ pagar dividendos o realizar distribuciones o amortizaciones de capital;
- ♦ transferir y vender activos;
- ♦ emitir o vender acciones de ciertas subsidiarias;

- ♦ crear subsidiarias no restringidas;
- ♦ restringir el pago de dividendos u otras cantidades por ciertas subsidiarias;
- ♦ crear ciertos gravámenes;
- ♦ fusionarse o consolidarse con otra empresa;
- ♦ realizar operaciones con afiliadas; y
- ♦ realizar operaciones de venta/arrendamiento.

La Empresa se encuentra en cumplimiento de estas disposiciones.

El 2 de febrero de 2004, por resolución de la asamblea extraordinaria de accionistas de Urbi, se amortizaron las acciones propiedad de dos de los accionistas, que a esa fecha representaban aproximadamente 20.0% del capital social de Urbi. El importe total del reembolso fue de \$314.7 millones (\$280.0 millones nominales). Además, la Emisora pagó aproximadamente \$128.4 millones de impuestos en relación con el reembolso. La Emisora pagó en efectivo el 20.0% del precio de reembolso el 20 de febrero de 2004. La Emisora acordó pagar el monto restante en cinco exhibiciones semestrales iguales de \$44.8 millones (nominales), que generaron intereses a una tasa anual de UDIs más 2.00%. La primera exhibición, por la cantidad de \$44.8 millones (incluyendo intereses), se realizó el 30 de junio de 2004. El último pago de \$48.6 millones, incluyendo intereses, se realizó el 30 de junio de 2006. Este pasivo estuvo garantizado con acciones propiedad de los Accionistas de Control de la Emisora, las cuales estuvieron afectas a un fideicomiso de garantía constituido con HSBC México, S.A.

El 25 de julio de 2003 la Empresa emitió certificados bursátiles por un monto principal total de \$500 millones, de los cuales al 31 de diciembre de 2006 quedaban en circulación \$237.9 millones. El 22 de febrero de 2005, la Empresa realizó una nueva emisión de certificados bursátiles por un monto total de \$1,000 millones, de los cuales al 31 de diciembre de 2006 quedaban en circulación \$306.7 millones. Ambas emisiones tienen actualmente las siguientes calificaciones: “mxA-” de Standard & Poor’s, y “A+(mex)” de Fitch México, S.A. de C.V.

Véase “ – Obligaciones y Compromisos Contractuales” para una descripción de algunos otros pasivos de la Empresa.

Inversiones en Inmuebles, Maquinaria y Equipo

Las operaciones de la Empresa no requieren inversiones de capital sustanciales, en virtud de que la Empresa es propietaria de la maquinaria y equipo que utiliza para la construcción, y subcontrata una parte sustancial de la construcción de los desarrollos. En 2005 y 2006, la Empresa gastó aproximadamente \$106.0 millones y \$229.3 millones, respectivamente, en la inversión de activos, principalmente la construcción e implementación de *UrbiNet*, y en la adquisición de moldes para construcción. Estos gastos han sido capitalizados. En los siguientes doce meses, la Empresa espera incurrir en gastos de inversiones de capital por aproximadamente \$150.0 millones, principalmente en equipo de información y procesamiento de datos, y equipo de oficina.

Obligaciones y Compromisos Contractuales

Las obligaciones y compromisos contractuales de la Empresa consisten principalmente en deuda con bancos, instrumentos de deuda emitidos en el mercado mexicano y mercados del exterior, y pagos diferidos derivados de contratos de compraventa de terrenos, según se describe a continuación. La siguiente tabla muestra el detalle de las obligaciones y compromisos contractuales de la Empresa al 31 de diciembre de 2006:

		Vencimiento de los pagos por periodos			
		<i>(Millones de Pesos constantes al 31 de diciembre de 2006)</i>			
		Menor a 12 meses	12-36 meses	36-60 meses	Más de 60 meses
Deuda a corto plazo	2,586.9	2,586.9	—	—	—
Préstamos Bancarios ⁽¹⁾	581.3	581.3	—	—	—
Líneas de factoraje financiero con recurso	2,005.6	2,005.6	—	—	—
Deuda a largo plazo ⁽²⁾	2,185.1	123.7	368.7	61.4	1,631.3
Préstamos bancarios ⁽³⁾	9.2	4.8	4.4	—	—
Instrumentos bursátiles ⁽⁴⁾	2,175.9	118.9	364.3	61.4	1,631.3
Deuda Total	4,772.0	2,710.6	368.7	61.4	1,631.3
Cuentas por pagar	1,824.7	1,585.0	219.2	20.5	—
Proveedores para la construcción	1,068.2	1,068.2	—	—	—
Acreedores por adquisición de terrenos	740.2	507.2	212.5	20.5	—
Inversiones en tecnología (licencias y mantenimiento)	16.3	9.6	6.7	—	—
Total de obligaciones contractuales⁽⁵⁾	6,596.7	4,295.6	587.9	81.9	1,631.3

(1) Incluye préstamos para capital de trabajo otorgados por BBVA Bancomer, S.A., por \$100.0 millones, \$100.0 millones, \$50.0 millones y \$300.0 millones, a una tasa de interés de TIIE más 2.00%.

(2) Incluye la porción circulante de la deuda a largo plazo. Véase *Nota 9 a los Estados Financieros Anuales*.

(3) Incluye un préstamo de Banco del Bajío, S.A. por \$9.2 millones a tasa variable del Costo Porcentual Promedio de Captación (CPP).

(4) Incluye (i) certificados bursátiles por \$1,000 millones, de los cuales, al 31 de diciembre de 2006, quedaban en circulación \$306.7, con una tasa de interés de TIIE más 2.04%, pagadera mensualmente; (ii) certificados bursátiles por \$500 millones, de los cuales, al 31 de diciembre de 2006, quedaban en circulación \$237.9, con una tasa de interés de TIIE más 2.25%, pagadera mensualmente; y (iii) *Senior Guaranteed Notes* por EUA\$150 millones, a una tasa de interés de 8.5%, pagadera semestralmente.

(5) Véase *Nota 14 a los Estados Financieros Anuales*.

Al 31 de diciembre de 2006, la Empresa contaba con cuatro líneas de crédito revolventes contratadas con BBVA Bancomer, S.A. hasta por \$650.0 millones, de las cuales a esa misma fecha la Empresa había dispuesto \$550.0 millones. Estas líneas de crédito están garantizadas por todas las subsidiarias de Urbi, y están sujetas al cumplimiento de ciertas restricciones financieras, las cuales entre otras cosas limitan a la Empresa para no incurrir en deuda adicional. La Empresa está en cumplimiento de tales restricciones financieras.

Revelación de Riesgos de Mercado

Riesgo de Tasa de Interés

En relación con sus actividades, la Empresa ha emitido y es tenedora de instrumentos financieros que la exponen a riesgos de mercado relacionados con los cambios en las tasas de interés. Existe riesgo de tasa de interés para la Empresa principalmente en relación con la deuda de la Empresa que devenga intereses a tasas variables. Al 31 de diciembre de 2006, la Empresa tenía deudas vigentes por \$4,772.1 millones, incluyendo los pasivos derivados de las líneas de factoraje financiero, de las cuales 65.8% devengaban intereses a tasas variables. Excluyendo las líneas de factoraje financiero, al 31 de diciembre de 2006 la Empresa tenía deudas vigentes por \$ 2,766.4 millones, de las cuales 41.0% devengaban intereses a tasas variables. La tasa de interés de la deuda a tasa variable de la Empresa se determina principalmente como referencia de la TIIE. Consecuentemente, los aumentos de la TIIE incrementarían los pagos de intereses de la Empresa.

Un cambio hipotético, instantáneo y desfavorable de 1.5% (150 puntos base) en la tasa de interés promedio aplicable a las obligaciones a tasa variable existentes al 31 de diciembre de 2006, habría incrementado el gasto por intereses de la Empresa en aproximadamente \$50 millones, o 13.7% durante un periodo de 12 meses.

La Empresa administra su riesgo a los cambios de tasas de interés mediante la oportuna construcción y entrega de viviendas y pagos a proveedores oportunos, lo cual le permite reducir su necesidad de préstamos. La Empresa también ha reducido su riesgo de tasa de interés mediante la celebración de un contrato (*swap*) de una cobertura de tasa de interés con una cantidad notional de \$700 millones, en relación con los certificados bursátiles por \$1,000 millones emitidos el 22 de febrero de 2005, lo cual resultó en cargos netos de \$0.2 y \$19.6 millones en los resultados de operación por concepto de diferencias en intereses pagados en 2005 y 2006, respectivamente. Además, la Empresa considera que una parte significativa de su riesgo de tasa de interés se mitigó con la emisión de los instrumentos denominados *Senior Guaranteed Notes*, debido a que dichos instrumentos devengan intereses a tasa fija.

Riesgo Cambiario

Al 31 de diciembre de 2006, la Empresa tenía aproximadamente EUA\$22.6 millones en activos denominados en moneda extranjera, y aproximadamente EUA\$154.8 en pasivos denominados en moneda extranjera. En relación con la emisión en 2006 de los instrumentos de deuda denominados *Senior Guaranteed Notes*, en marzo de 2006 la Empresa celebró contratos (*swaps*) de cobertura cambiaria con UBS AG y Merrill Lynch Capital Markets AG con el propósito de limitar una porción del riesgo cambiario asociado a las obligaciones de pago de la Empresa derivadas de los Senior Guaranteed Notes. Véase la *Nota 17 a los Estados Financieros Anuales para una discusión de los activos y pasivos denominados en moneda extranjera*.

Los pasivos correspondientes están reflejados en el balance general al 31 de diciembre de 2005 y 2006 a su valor de mercado de \$14.6 y \$74.1 millones, respectivamente, y dieron lugar a una disminución neta de \$10.4 y \$22.7 millones, respectivamente neto de impuestos en la utilidad integral.

En caso de que el Peso se hubiera depreciado en un 10% frente del Dólar durante 2006, en relación con el tipo de cambio de dichas monedas al 31 de diciembre de 2005, los gastos financieros de la Empresa indizados al Dólar se habrían incrementado en aproximadamente \$10.0 millones en 2006.

Operaciones fuera de Balance

Al 31 de diciembre de 2006, ni la Empresa y ninguna de sus subsidiarias tenía operación o convenio alguno fuera de balance.

Políticas que Rigen la Tesorería de la Empresa

El propósito central de las políticas que rigen a la tesorería de la Empresa es asegurar el cumplimiento y buscar la mejoría constante de los objetivos de liquidez en las UENs a nivel consolidado. Las funciones de tesorería se ejercen bajo un control centralizado y se identifican con cuatro responsabilidades básicas que se engloban de la siguiente manera:

Administración del Flujo de Efectivo. Existen políticas orientadas a la generación de información sobre los flujos de efectivo, para darle seguimiento a la toma de decisiones financieras relacionadas con la liquidez, y asegurar el control y óptimo manejo del depósito e inversión de los excedentes de efectivo. La Empresa invierte sus excedentes de tesorería en instrumentos y cuentas bancarias de liquidez inmediata, principalmente denominados en Pesos.

Control y Seguimiento de Pasivos Financieros. Se relaciona con el esquema centralizado de gestión para la obtención de financiamiento que opera la Empresa y con la definición y coordinación para el registro y cumplimiento estricto de las condiciones de los créditos contratados (tasas de interés, plazos de pago, comisiones, garantías, etc.).

Sistema de Cuentas por Pagar. Asegura un alto nivel de efectividad (negociación, exactitud y oportunidad) en el pago de los compromisos económicos a fin de lograr el cumplimiento más favorable para la empresa, las mejores condiciones posibles sin deteriorar bajo ninguna circunstancia el suministro, la imagen o el cumplimiento legal. Aquí se verifica el cumplimiento de las políticas de control interno en las salidas de efectivo.

Recuperación de Cartera. Existen una serie de políticas para el cumplimiento de las funciones de crédito, escrituración y cobranza, a fin de lograr la recuperación de cartera en el plazo que corresponda.

III) CONTROL INTERNO

La Empresa ha establecido suficientes políticas y procedimientos de control interno que ofrecen la razonable seguridad que las operaciones se efectúan, contabilizan y se informan de conformidad con los lineamientos establecidos por la dirección, de acuerdo con las NIFs y sus criterios de aplicación. La Empresa considera que *UrbiNet* le brinda una valiosa herramienta en la correcta aplicación de dichas políticas y procedimientos.

El diseño del control interno está basado fundamentalmente en lo siguiente:

Ambiente de Control. Marco regulador de: (i) actitud de la administración hacia los controles establecidos, (ii) estructura de la organización, (iii) métodos para asignar autoridad y responsabilidad, (iv) Integridad y competencia del personal, y (v) comunicación con entidades externas.

Estructura de Riesgos Potenciales de Negocio. Existen controles específicos en los puntos donde eventualmente pudieran ocurrir acciones que debiliten el logro de los objetivos de negocio. Esto fortalece la efectividad y eficiencia de las operaciones e incluye metas organizacionales, protección de recursos contra pérdidas y uso indebido, y la seguridad de que los compromisos son identificados y administrados adecuadamente.

Procedimientos sobre el Sistema de Emisión de Información Financiera y Administrativa. Se han establecido controles para el apropiado mantenimiento de registros contables que otorguen confiabilidad a la información utilizada dentro de la organización y a la publicada para terceros; esto implica la protección de registros contra accesos indebidos y la protección sobre posibles distorsiones a los resultados de operación.

Monitoreo del Cumplimiento de Leyes, Ordenamientos y Regulaciones. Existe un sistema de aseguramiento y seguimiento de cumplimientos para garantizar que las actividades de la organización son conducidas en total concordancia con el marco legal vigente, y adheridas a las políticas internas establecidas por la dirección.

La Dirección considera que el control interno de la Empresa proporciona razonable seguridad para evitar errores e irregularidades y de que, en su caso, sean detectados oportunamente, ofreciendo apropiada certidumbre sobre la eficiencia y eficacia de las operaciones, confiabilidad en la información financiera y cumplimiento de leyes y regulaciones. Para asegurar lo anterior, la Empresa cuenta con un área de Auditoría Interna que depende del área de Contraloría General. El área de Auditoría Interna realiza revisiones periódicas a las diversas UENs y AFCs para asegurar el cumplimiento de las políticas con un enfoque a minimizar riesgos que pudieran tener un impacto económico negativo para la Empresa.

Las actividades de Auditoría Interna son coordinadas por el Comité de Auditoría, el cual, a su vez, reporta al Consejo de Administración. Es facultad indelegable del Consejo de Administración aprobar todas las operaciones inusuales, no recurrentes o significativas (incluyendo la compra o venta de bienes con valor igual o superior al 5% del activo consolidado de la Empresa, y el otorgamiento de garantías o la asunción de pasivos por un monto total igual o superior al 5% de los activos consolidados de la Empresa), y operaciones con partes relacionadas.

Información Financiera a Septiembre de 2007

En el Anexo C de este Prospecto se contiene cierta información financiera consolidada no auditada de la Emisora y sus subsidiarias al 30 de septiembre de 2006 y 2007, incluyendo una descripción de los resultados de operación no auditados de la Empresa por los periodos de nueve meses terminados en el 30 de septiembre de 2006 y 2007. Debido a que la Información Financiera a Septiembre de 2007 se presenta en Pesos constantes al 30 de septiembre de 2007, la misma no es directamente comparable con la demás información financiera incluida en este Prospecto, la cual, salvo indicación en contrario, se presenta en Pesos constantes al 31 de diciembre de 2006.

E) ESTIMACIONES, PROVISIONES O RESERVAS CONTABLES CRÍTICAS

La preparación de los estados financieros (incluyendo los Estados Financieros y los Estados Financieros Trimestrales) de conformidad con las NIFs requiere que la administración de la Empresa elabore estimaciones que pudieran afectar los estados financieros y sus notas. Estas estimaciones utilizan supuestos que en ocasiones se basan en juicios o decisiones subjetivas. Sin embargo, la Empresa no considera que las referidas estimaciones sean críticas debido a que (i) la metodología utilizada para la elaboración de estimaciones involucra un complejo análisis cuantitativo, que otorga un nivel de seguridad razonable, y (ii) las estimaciones no utilizan supuestos sobre aspectos altamente inciertos.

La Empresa considera que sus principales estimaciones bajo las NIFs son las relacionadas con el reconocimiento de ingresos y costos, impuestos diferidos y efectos de la inflación. Véase "*Comentarios y Análisis de la Administración sobre los Resultados de Operación y Situación Financiera de la Emisora – Principales Políticas y Prácticas Contables*" y *Nota 2 a los Estados Financieros Anuales*, para una descripción de las principales estimaciones.

5) ADMINISTRACIÓN

A) AUDITORES EXTERNOS

Los Estados Financieros Anuales de Urbi y sus subsidiarias, por los ejercicios sociales terminados el 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006, incluidos en este Prospecto, han sido auditados por el despacho de contadores públicos Mancera, S.C., integrante de Ernst & Young Global, auditores independientes de la Empresa, conforme al dictamen de auditoría de fecha de 14 de abril de 2007 (excepto por las Notas 1, 2t, 2v, 18 y 19, cuya fecha es 26 de octubre de 2007).

Desde 1996 el despacho de contadores públicos Mancera, S.C. ha fungido como auditores externos de Urbi. En ninguno de los ejercicios en que han auditado a la Empresa los auditores externos han emitido una opinión con salvedad o una opinión negativa, ni se han abstenido de emitir opinión acerca de los estados financieros de Urbi o sus subsidiarias.

El Consejo de Administración es el encargado de nombrar al despacho de auditores externos responsable de dictaminar los estados financieros de Urbi, para lo cual debe contar con la opinión favorable del Comité de Auditoría.

Durante 2004, 2005 y 2006, Mancera, S.C. no proporcionó a la Empresa servicios adicionales por conceptos distintos a los de auditoría.

B) OPERACIONES CON PERSONAS RELACIONADAS Y CONFLICTOS DE INTERÉS

De tiempo en tiempo la Empresa realiza operaciones con sus accionistas o con sociedades que son propiedad o están controladas, directa o indirectamente, por los Accionistas Controladores. Las operaciones con partes relacionadas se han efectuado de acuerdo con prácticas normales del negocio, utilizando términos y condiciones disponibles en el mercado y de conformidad con las disposiciones legales aplicables.

La siguiente es una descripción de algunas operaciones celebradas entre la Empresa y partes relacionadas en 2004, 2005 y 2006. Véase *la Nota 4 a los Estados Financieros Anuales*.

Operaciones Corporativas

El 2 de febrero de 2004, por resolución de la asamblea extraordinaria de accionistas de Urbi, se amortizaron las acciones propiedad de Raymundo y Javier García de León Peñuñuri, que a esa fecha representaban 19.95% del capital social de Urbi. El importe total del reembolso fue de \$314.7 millones (\$280.0 millones nominales). Además, la Emisora pagó aproximadamente \$128.4 millones de impuestos en relación con la operación. La Emisora pagó en efectivo el 20.0% del precio de reembolso el 20 de febrero de 2004. La Emisora acordó pagar el monto restante en cinco exhibiciones semestrales iguales de \$44.8 millones (nominales), que generaron intereses a una tasa anual de UDIs más 2.00%. La primera exhibición, por la cantidad de \$44.8 millones (incluyendo intereses), se realizó el 30 de junio de 2004. El último pago de \$48.6 millones, incluyendo intereses, se realizó el 30 de junio de 2006.

Préstamos Vigentes, Pagos y Operaciones con Partes Relacionadas

Ocasionalmente la Empresa ha otorgado préstamos a partes relacionadas, los cuales se considera que fueron otorgados en términos y condiciones no menos favorables para la Empresa que los que hubiera obtenido en una operación en términos de mercado con una parte no relacionada. Véase *la Nota 4 a los Estados Financieros Anuales*.

A continuación se presenta un análisis de los saldos con partes relacionadas al 31 de diciembre de 2005 y 2006. Todas las compañías mencionadas son consideradas como afiliadas de Urbi ya que los principales accionistas de Urbi son directa o indirectamente accionistas de las partes relacionadas.

	Al 31 de diciembre de		
	2004	2005	2006
<i>(Miles de Pesos constantes al 31 de diciembre de 2006)</i>			
Por cobrar:			
<i>Préstamos otorgados:</i>			
Siglo XXI Desarrollos Industriales, S.A. de C.V. (SIGLO XXI)	6,773	6,907	7,237
Operadora Festival Plaza	2,339	2,472	2,575
Alix Desarrollos Tursísticos, S.A. de C.V. (ALIX)	35,669	41,024	42,558
	<u>44,781</u>	<u>50,403</u>	<u>52,370</u>
<i>Otros:</i>			
Promotores de Parques Industriales del Pacífico, S.A. de C.V. (PROINPAC)	124,864	—	—
ALIX	29,285	—	—
	<u>198,930</u>	<u>50,403</u>	<u>52,370</u>

Al 30 de septiembre los saldos de las operaciones con partes relacionadas eran los que a continuación se indican. Debido a que la información financiera contenida en la siguiente tabla se presenta en Pesos constantes al 30 de septiembre de 2007, ésta no es directamente comparable con la información de la tabla anterior, la cual se presenta en Pesos constantes al 31 de diciembre de 2006.

	Al 30 de septiembre de 2007
	<i>(Miles de Pesos constantes al 30 de septiembre de 2007)</i>
Por cobrar:	
<i>Préstamos otorgados:</i>	
Siglo XXI Desarrollos Industriales, S.A. de C.V. (SIGLO XXI)	7,202
Operadora Festival Plaza	2,575
Alix Desarrollos Tursísticos, S.A. de C.V. (ALIX)	42,608
	<u>52,385</u>

Durante los años que terminaron en 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006 la Empresa tuvo las siguientes operaciones con partes relacionadas:

	Años terminados el 31 de diciembre de		
	2004	2005	2006
	<i>(Miles de Pesos constantes al 31 de diciembre de 2006)</i>		
Préstamos (otorgados), netos de cobro	23,320	(5,354)	—
<i>Ingresos:</i>			
Intereses cobrados sobre préstamos otorgados	10,935	7,098	3,495
Servicios de construcción a accionistas	6,941	—	—
Pagos recibidos de accionistas	20,852	—	—
Pagos recibidos de partes relacionadas	—	155,349	—
<i>Gastos:</i>			
Pagos hechos a accionistas	8,951	—	—
Compra de terrenos a accionistas	7,831	—	—

La Empresa tiene establecidas líneas de crédito revolventes hasta por \$50 millones con algunas de sus afiliadas. Estos créditos devengan intereses a la tasa de TIIE más 2.00%. En 2006, la Empresa no otorgó ningún crédito a sus filiales.

Durante el periodo de nueve meses terminado el 30 de septiembre de 2007 de diciembre de 2007, la Empresa no realizó operaciones con partes relacionadas, ni otorgó crédito alguno a sus filiales.

Pagos a Accionistas y Afiliadas

En 2004, la Empresa adquirió un terreno de ciertos accionistas y pagó \$7.8 millones en relación con dicha adquisición.

En 2004, la Empresa hizo pagos a ciertos accionistas, Cuauhtémoc Pérez Román, Netzahualcóyotl Pérez Román, Juan Manuel Carrillo González y José Carlos Cota Arce, de \$9.0 millones. Estos pagos fueron hechos en relación con la venta de viviendas de la Empresa. Como propietarios de los terrenos en los que se construyeron las viviendas, a dichos accionistas les correspondía una porción de los recursos derivados de las ventas.

C) ADMINISTRADORES Y ACCIONISTAS

Consejo de Administración

Integración del Consejo de Administración

La administración del negocio de Urbi está encomendada a un Consejo de Administración. De conformidad con la Ley del Mercado de Valores y los estatutos sociales de Urbi, el Consejo de Administración deberá estar integrado por un mínimo de 5 y un máximo de 21 consejeros, de los cuales cuando menos el 25% deberán ser independientes. Además, pueden nombrarse consejeros suplentes o provisionales para actuar en ausencia de los consejeros propietarios. Actualmente, el Consejo de Administración, el cual actualmente está integrado por 14 consejeros propietarios y 5 consejeros suplentes, de los cuales 6 consejeros propietarios y un consejero suplente son independientes.

El Consejo de Administración es electo o ratificado cada año en la asamblea general ordinaria anual de accionistas. Todo accionista o grupo de accionistas titulares de acciones con derecho a voto, incluso limitado o restringido, que representen cuando menos el 10% del capital social, tendrán derecho a designar a un consejero propietario y a su respectivo suplente, en la asamblea general ordinaria convocada para tal efecto. Una vez que tales designaciones de minoría hayan sido hechas, la asamblea general Ordinaria de Accionistas determinará el número total de miembros que integrarán el Consejo de Administración, y designará a los consejeros restantes, por mayoría simple de votos de los titulares de las acciones con derecho a voto que se encuentren presentes, sin computar los votos que correspondan a los accionistas que hubieren hecho las designaciones de minoría. Sólo podrán revocarse los nombramientos de los consejeros designados por las minorías cuando se revoque igualmente el nombramiento de todos los demás consejeros, en cuyo caso, las personas sustituidas no podrán ser nombradas con tal carácter, durante los 12 meses inmediatos siguientes a la fecha de la revocación.

Los actuales miembros del Consejo de Administración fueron reelectos en la asamblea general ordinaria anual de accionistas de Urbi, celebrada el 30 de abril de 2007. De conformidad con la legislación mexicana y los estatutos sociales de Urbi, los miembros del Consejo de Administración durarán en su cargo un año, pero continuarán en el desempeño de sus funciones hasta que las personas designadas para sustituirlos tomen posesión o, en su defecto, hasta por un término de 30 días contados a partir de que concluya el plazo de su designación o de la fecha de su renuncia, según sea el caso. Los consejeros pueden ser reelectos.

A continuación se incluye una lista de los consejeros actuales de Urbi:

Consejeros Propietarios	Edad	Consejeros Suplentes	Edad
Cuauhtémoc Pérez Román (Presidente)	56	Juan Manuel Carrillo González	59
Gastón Luken Aguilar (*)	73	Jesús Alberto Ponce de León Torres (*)	55
Pedro Antonio Suárez Fernández (*)	51	Julio Amado Hurtado Pérez	52
Alberto Felipe Mulás Alonso (*)	46	Marco Antonio Moreno Mexia	46
César Augusto Córdova Leyva (*)	68	Mario Danilo Elizondo Lomelí	46
Ignacio Riesgo Méndez (*)	68		
Roberto Pérez Hernández (*)	59		
Netzahualcóyotl Rafael Pérez Román	54		
José Carlos Cota Arce	54		
Domingo Javier Moreno Gámez	51		
Francisco Javier Cázares González	56		
Rogelio Carrillo González	68		
Francisca Selene Avalos Ríos	38		
Jesús Rodolfo Luján Fernández	59		

(*) Consejero Independiente.

A continuación se contiene la información biográfica de los miembros propietarios del Consejo de Administración:

Cuauhtémoc Pérez Román. Presidente del Consejo de Administración, Director General y socio fundador de Urbi. El señor Pérez Román fungió como Presidente de la *Asociación Nacional de Promotores de Vivienda de Interés Social, A.C.* (hoy CANADEVI) de 1983 a 1985. Presidente de la *Cámara Nacional de la Industria de la Construcción de Baja California* de 1990 a 1992, Presidente del *Consejo Coordinador Empresarial de Mexicali* de 1992 a 1994, y Presidente del *Patronato Centenario de Mexicali, A.C.* de 2002 a 2003. Actualmente es miembro de los Consejos Consultivos de CANADEVI, de *Teléfonos de México, S.A.B. de C.V.* y de NAFIN, y es consejero regional de *Banco de México* en Baja California y de *Grupo Financiero BBVA Bancomer, S.A.B. de C.V.* Asimismo es miembro de los Consejos de Administración de *Pronatura Noroeste Mar de Cortés, S.A. de C.V.* y del *Instituto Educativo del Noroeste, A.C.* (IENAC), y patrocinador del *Centro de Enseñanza Técnica y Superior* (CETYS Universidad). El señor Pérez Román obtuvo el título de arquitecto del *Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey*, con mención honorífica.

Gastón Luken Aguilar. El señor Luken Aguilar actualmente es Presidente del Consejo del *Instituto de las Américas de la Universidad de California en San Diego*, Presidente de *Pronatura Noroeste Mar de Cortés, A.C.* y Vicepresidente de *Pronatura Nacional, A.C.* Fungió como Presidente del Consejo de Administración de *GE Capital México, S.A.*, subsidiaria de *GE Capital Corporation*, Presidente del Consejo de Administración de *Próxima Gas, S.A.*, y consejero de diversas empresas y organismos en México y Estados Unidos. El señor Luken Aguilar fungió como Director General de *Centra, S.A. de C.V.*, la controladora de *Grupo Hernández de Mexicali* en 1962, Director General de Financiera de *Fomento Industrial, S.A. de C.V.* en 1972, la cual se transformó en *Unibanco, S.A.* en 1977. El señor Luken Aguilar se desempeñó también como Presidente del Consejo de Administración de *Operadora de Bolsa, S.A. de C.V.* en 1990, de la que fue fundador, y Presidente del Consejo de Administración de *Grupo Financiero OBSA, S.A. de C.V.*, mismo que adquirió Banca Serfin para formar Grupo Financiero Serfin. El señor Luken Aguilar obtuvo el título de contador público en el *Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey*.

Pedro Antonio Suárez Fernández. Director de Programas Especiales del *Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresas* (IPADE). El señor Suárez Fernández es profesor de tiempo completo y Jefe del Área de Control e Información Directiva del IPADE, Director del International Management Program, y consultor en dirección de empresas con especialidad en control, costos, sistemas de información y tableros de control. Fue asesor de la *Secretaría de la Función Pública*. Se ha desempeñado también como Director de Organización de *Delegaciones Salvat*, *Director General de DIME, A.C.*, y Director Corporativo de *Avigrupo, S.A. de C.V.* Ha sido profesor en la *Universidad Panamericana* (México), *IAE* (Argentina), *IDE* (Ecuador), *INALDE* (Colombia), *INCAE* (Costa Rica) e *Instituto Internacional San Telmo Español*. El señor Suárez Fernández obtuvo el título de ingeniero industrial en la *Universidad Iberoamericana* y cuenta con estudios de Maestría en Dirección de Empresas en el IPADE.

Alberto Felipe Mulás Alonso. Socio fundador de *CRESCE Consultores, S.C.* Tiene doce años de experiencia en operaciones de banca de inversión, incluyendo operaciones de financiamiento con capital y con deuda, así como en asesoría en materia de fusiones, adquisiciones, ventas y reestructuraciones financieras de empresas, trabajando con instituciones tales como *JP Morgan, Lehman Brothers y Bankers Trust*. Es asesor independiente de organismos multilaterales como el *Banco Interamericano de Desarrollo*, el *Banco Mundial* y el *Fondo Monetario Internacional*, en temas como la reestructuración de deuda corporativa y políticas de vivienda. Asesor Independiente de empresas como *Empresas ICA, S.A.B. de C.V., Satélites Mexicanos, S.A. de C.V., NAFIN, Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., y Donaldson Lufkin & Jenrette (EUA)*. Recientemente participó en el Gobierno Federal, en la administración del Presidente Vicente Fox como Subsecretario de Desarrollo Urbano y Vivienda, donde fue responsable del diseño e instrumentación de la estrategia del sector de vivienda, incluyendo la creación de la *CONAFOVI*, de la que fue el primer Comisionado Nacional, creando la SHF. El señor Mulás Alonso recibió el título de ingeniero químico de la *Universidad Iberoamericana* con mención honorífica y la maestría en administración de empresas (planeación financiera) en *The Wharton School, Universidad de Pennsylvania*.

César Augusto Córdova Leyva. El señor Córdova Leyva es socio retirado de la firma *Galaz, Yamazaki, Ruiz Urquiza, S.C.* (Deloitte), y es actualmente el Presidente del Comité de Apoyo al Sector Empresa del Consejo del *Colegio de Contadores Públicos de México, A.C.* Fue Vicepresidente del *Colegio de Contadores Públicos de Baja California, A.C.* y socio del *Instituto Mexicano de Contadores Públicos*. Actualmente es el Presidente del *Consejo Municipal de Transporte de Mexicali*, Baja California. El señor Córdova Leyva ha sido profesor de la *Universidad Autónoma de Baja California*, del *Centro de Enseñanza Técnica y Superior* y del *Instituto de Ciencias y Artes* del Estado de Baja California. El señor Córdova Leyva obtuvo el título de contador público de la *Universidad de Sonora*.

Ignacio Riesgo Méndez. El señor Riesgo Méndez se retiró del departamento contable corporativo de la Empresa, donde laboró de julio de 1996 a julio de 2004. También trabajó para *Agrícola del Pacífico, S.A. de C.V., Rufo Ibarra y Asociados, Contadores Públicos, S.C., Gamesa, S.A. de C.V., Touche, Ross, Komatzu y Almaraz Villegas y Cía, S.C.* Ha sido profesor de la Universidad Abierta y a Distancia de la *Universidad Autónoma de Baja California* y del *Centro de Enseñanza Técnica y Superior*. El señor Riesgo Méndez obtuvo el título de contador público y la maestría en negocios y finanzas del *Centro de Enseñanza Técnica y Superior*.

Roberto Pérez Hernández. El señor Pérez Hernández es fundador y director de la firma *Pérez Hernández y Cía, S.C.*, y fue también director y fundador del *Centro de Investigación y Estudios Fiscales, A.C.* Ha sido profesor en la *Universidad Autónoma de Baja California* y del *Centro de Enseñanza Técnica y Superior*. El señor Pérez Hernández ha sido asesor de Urbi para asuntos fiscales, contables y financieros.

Netzahualcóyotl Rafael Pérez Román. Director Ejecutivo, miembro del Consejo de Administración y socio fundador de Urbi. El señor Pérez Román fungió como Presidente de la Comisión de Vivienda de la *Asociación Mexicana de Parques Industriales Privados, A.C.* Actualmente es miembro del Consejo de Administración del *Instituto Educativo del Noroeste, A.C.* (IENAC), patrocinador del *Centro de Enseñanza Técnica y Superior* (CETYS Universidad), y coordinador de la Comisión de Vivienda del Consejo de *Desarrollo Económico de Mexicali*. El señor Pérez Román también es consejero regional de *Grupo Financiero*

Banamex, S.A.B. de C.V. El señor Pérez Román obtuvo los títulos de licenciado en administración de empresas y de contador público del *Centro de Enseñanza Técnica y Superior* con mención honorífica, y la maestría en administración de empresas del *Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey*.

José Carlos Cota Arce. Director de Operaciones y socio fundador de Urbi. El señor Cota Arce fungió como Vicepresidente de Finanzas de la *Asociación Mexicana de Parques Industriales Privados, A.C.*, como Vicepresidente de CANADEVI de 1994 a 1995 y como Presidente del mismo organismo de 1995 a 1996. Actualmente es miembro del consejo Consultivo de CANADEVI. El señor Cota Arce obtuvo el título de contador público del *Centro de Enseñanza Técnica y Superior*.

Domingo Javier Moreno Gámez. Director Técnico y socio fundador de Urbi. El señor Moreno Gámez fungió como coordinador de obra en *Estructuras y Cimentaciones, S.A.*, subsidiaria de *Grupo ICA, S.A. de C.V.*, de 1975 a 1980, Gerente de Construcción en *Grupo Edel, S.A. de C.V.* en Hermosillo, Sonora, de 1980 a 1981, y Vicepresidente de Programas Específicos de la *Cámara Nacional de la Industria de la Construcción* de 1993 a 1994. El señor Moreno Gámez fue miembro del Consejo Consultivo de la Coparmex en Tijuana, Baja California, y Presidente de la Comisión de Vivienda de Coparmex. Actualmente es miembro del *Consejo de Desarrollo Económico de Tijuana (CDT)*, del Patronato del *DIF Municipal* en Tijuana y de la Comisión Consultiva de INFONAVIT Delegación Tijuana. El señor Moreno Gámez fue Presidente de la *CANADEVI Baja California, A.C.*, y actualmente es Presidente de *CANADEVI Tijuana, A.C.* El señor Moreno Gámez obtuvo el título de ingeniero civil de la *Universidad Nacional Autónoma de México*.

Francisco Javier Cázares González. Director de Promoción Inmobiliaria y socio fundador de Urbi. El señor Cázares González fungió como Ingeniero de Sistemas en *Mezoro, S.A. de C.V.* en Hermosillo, Sonora, de 1976 a 1977, y Gerente de Promoción Inmobiliaria de *Grupo Edel, S.A. de C.V.* en Hermosillo, Sonora, de 1979 a 1981. El señor Cázares González obtuvo el título de ingeniero industrial administrador de la *Universidad de Sonora*.

Rogelio Carrillo González. El señor Carrillo González fue distinguido con la *Medalla al Mérito Cívico* por el Estado de Nuevo León, en 1997. Es Presidente de la *Comisión Estatal de Ecología* del Estado de Nuevo León, y ha fungido como consejero del *Instituto de Protección Ambiental de Nuevo León*, consejero de la *Cámara Nacional de la Industria del Cemento*, y Vocal Industrial en el Comité de Doctorado en Química de la *Universidad Autónoma de Nuevo León*. Obtuvo el Premio Ollin Tonatihu por el Programa Victoria en 1993 y por Boletín Ecológico en 1995. Ingresó a *Cementos Mexicanos, S.A. de C.V.* en 1967, donde se desempeñó como Superintendente General de la Planta Torreón, Gerente de la Planta Monterrey, Director de Operaciones de la Zona Norte y Director Técnico. El señor Carrillo González obtuvo el título de ingeniero mecánico electricista con mención honorífica del *Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey*.

Francisca Selene Avalos Ríos. Consejera y Director de Finanzas y Planeación de Urbi. Fue socia de *Ventura Desarrollo Corporativo, S.A. de C.V.*, compañía regional de consultoría de estrategia negocios, en la que encabezó el área de estrategia financiera y planeación. Durante varios años ha impartido cátedra en temas avanzados de ingeniería industrial en la *Universidad de Sonora*. La señora Avalos Ríos obtuvo el título de ingeniero industrial de la *Universidad de Sonora*, y las maestrías de finanzas corporativas en el *Centro de Enseñanza Técnica y Superior* y de dirección de empresas (MBA) en el *Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresas (IPADE)*. Además ha completado estudios de posgrado en administración de calidad y análisis de operaciones, con especialización en valuación de empresas.

Jesús Rodolfo Luján Fernández. Director de Desarrollo Organizacional y socio fundador de Urbi. El señor Luján Fernández fue jefe del departamento de Ingeniería Química de la Universidad de Sonora de 1971 a 1973, Gerente de Producción de *Química Orgánica de México, S.A. de C.V.* de 1973 a 1976, Director de Planeación y Finanzas de *Grupo Edel, S.A. de C.V.* de 1973 a 1983, en Hermosillo, Sonora, y de 1983 a 1987 trabajó como consultor industrial en Hermosillo, Sonora. De 1987 a 1993 se desempeñó como Director General de *Exportación Industrial del Pacífico, S.A. de C.V.* en Mexicali, Baja California. El señor Luján Fernández fue Director de Proyectos de la Empresa de 1993 a 1997, en Mexicali, Baja California.

Ninguna de las empresas o entidades en las que, según se indica anteriormente, colaboran como ejecutivos o consejeros, los miembros del Consejo de Administración de Urbi, tiene relación alguna con la Empresa.

Cuahtémoc Pérez Román y Netzahualcóyotl Rafael Pérez Román son hermanos. Por otra parte, Rogelio Carrillo González y Juan Manuel Carrillo González son hermanos.

Gastón Luken Aguilar, Pedro Antonio Suárez Fernández, Alberto Felipe Mulás Alonso, César Augusto Córdova Leyva, Ignacio Riesgo Méndez, Roberto Pérez Hernández y Jesús Alberto Ponce de León Torres son consejeros independientes. No son accionistas, funcionarios o empleados de Urbi, ni están vinculados o asociados con la Empresa o sus ejecutivos.

El Secretario del Consejo de Administración de Urbi es el Lic. señor Jaime Cortés Alvarez, socio de la firma Cortés y Núñez Sarrapy, S.C., y el Prosecretario es el Lic. Agustín Ernesto Garay Cuarenta, director jurídico de la Empresa.

Funciones y Facultades del Consejo de Administración

De conformidad con la Ley del Mercado de Valores y los estatutos sociales de Urbi, el Consejo de Administración es responsable, entre otras cosas, de:

- ♦ establecer la estrategia general del negocio;
- ♦ vigilar la conducción de la Empresa, y el desempeño de los directivos relevantes;
- ♦ aprobar políticas y lineamientos de control y auditoría internos, de manejos con partes relacionadas, de contabilidad, de información y comunicación con inversionistas, y de designación y retribución de directivos relevantes;
- ♦ aprobar operaciones inusuales, no recurrentes o significativas (incluyendo la compra o venta de bienes con valor igual o superior al 5% del activo consolidado de la Empresa, y el otorgamiento de garantías o la asunción de pasivos por un monto total igual o superior al 5% de los activos consolidados de la Empresa), y operaciones con partes relacionadas;
- ♦ aprobar el nombramiento o destitución del director general y su retribución integral, y el establecimiento de condiciones para el ejercicio de sus poderes para actos de dominio;
- ♦ aprobar la contratación de los auditores externos, y de los servicios adicionales o complementarios que presten éstos;
- ♦ dar seguimiento a principales riesgos, así como a los sistemas de contabilidad, de control y auditoría internos, y de información;
- ♦ determinar acciones para subsanar irregularidades e implementación de medidas correctivas; y
- ♦ vigilar el cumplimiento de los acuerdos de la asamblea de accionistas.

El Consejo de Administración es el representante legal de la sociedad y tiene las más amplias facultades para cumplir con sus funciones. Debe aprobar todas las operaciones que se aparten del curso ordinario de los negocios, y que involucren, entre otras (i) operaciones con partes relacionadas, (ii) la compra o venta del 10% o más del activo de la Empresa, (iii) el otorgamiento de garantías por un monto superior al 30% de los activos y (iv) otras operaciones que representen más del 1% del activo de la Empresa.

De conformidad con la Ley del Mercado de Valores y los estatutos sociales de Urbi, para la vigilancia de la gestión, conducción y ejecución de los negocios de la Empresa el Consejo de Administración se apoyará en un Comité de auditoría y un Comité de Prácticas Societarias, así como en los auditores externos. Los Comités de Auditoría y Prácticas Societarias, en conjunto con el Consejo de Administración y los auditores externos, ejercen las funciones que anteriormente correspondían al Comisario, figura que se eliminó con la entrada en vigor de la nueva Ley del Mercado de Valores. Véase “ – *Comité de Auditoría*” y “ – *Comité de Prácticas Societarias*.”

En virtud de la eliminación de la figura del Comisario por la Ley de Mercado de Valores, en la referida asamblea general extraordinaria y ordinaria de accionistas de Urbi celebrada el 26 de septiembre de 2006, se relevó de sus cargos de Comisario Propietario y Comisario Suplente de Urbi, a los señores Feli-zardo Gastélum Félix y Edmundo Lugo Domínguez, respectivamente.

Deberes de Diligencia y de Lealtad y Prohibiciones

La Ley del Mercado de Valores impone a los consejeros de la Emisora deberes de diligencia y de lealtad.

El deber de diligencia de los consejeros consiste básicamente en la obligación de actuar de buena fe y en el mejor interés de la Empresa, debiendo (i) informarse y prepararse para la toma de decisiones, (ii) asistir a las sesiones del Consejo, y (iii) revelar al Consejo o, en su caso, a los Comités de los que formen parte, información relevante que sea necesaria para la adecuada toma de decisiones. A fin de que los consejeros estén en posibilidad de cumplir con su deber de diligencia, la Ley del Mercado de Valores los faculta para solicitar información, requerir la presencia de directivos relevantes y auditores externos a las sesiones de consejo, y aplazar las sesiones del consejo a las que no hubieren sido convocados oportunamente o para las cuales no hubieren recibido la información necesaria.

El deber de lealtad implica que los consejeros de la Emisora deben (i) guardar confidencialidad respecto de la información que adquieran con motivo de sus cargos y que no sea pública, (ii) abstenerse de participar en la deliberación y votación de cualquier asunto en el que tengan conflicto de interés, y (iii) informar al comité de auditoría y al auditor externo todas las irregularidades de que tengan conocimiento, incluyendo aquéllas en que hubieren incurrido sus predecesores.

Además, los consejeros incurrirán en deslealtad frente a la Compañía cuando (i) no revelen los conflictos de interés que tengan respecto de la Empresa, (ii) favorezcan, a sabiendas, a un determinado accionista o grupo de accionistas, en detrimento o perjuicio de los demás accionistas, (iii) aprueben operaciones con partes relacionadas, sin ajustarse a los requisitos legales, (iv) aprovechen para sí o aprobar en favor de terceros, el uso o goce de los bienes de la Empresa, en contravención a las políticas respectivas; (v) hagan uso indebido de la información relevante que no sea del conocimiento público, o (vi) aprovechar o explotar, en beneficio propio o de terceros, sin la dispensa correspondiente, oportunidades de negocio que correspondan a la Empresa.

La Ley del Mercado de Valores también prohíbe a los consejeros (i) difundir información a sabiendas de que falsa o que induce al error, (ii) ordenar, ocasionar o aceptar que se omita el registro de operaciones, que se alteren registros afectando los estados financieros, o que se inscriban datos falsos en la contabilidad, (iii) ocultar u omitir revelar información relevante que deba ser divulgada, y (iv) destruir o modificar sistemas, registros, información, documentos o archivos con el fin de manipular u ocultar datos o información relevante de la Empresa.

La Ley del Mercado de Valores sujeta a los consejeros que falten a sus deberes de diligencia o de lealtad, o que violen las prohibiciones específicamente previstas, a la responsabilidad de indemnizar a la Emisora por los daños y perjuicios que le ocasionen.

Únicamente respecto de la responsabilidad por faltas al deber de diligencia, la Ley del Mercado de Valores permite que ésta se limite en los estatutos sociales o por acuerdo de la asamblea de accionistas, o que la propia Emisora pacte indemnizaciones o la contratación de seguros, fianzas o cauciones en favor de los consejeros. Los estatutos sociales de Urbi incluyen una cláusula que prevé la indemnización de los consejeros por reclamaciones derivadas de faltas al deber de diligencia, en las que no exista dolo o mala fe.

La responsabilidad referida será exclusivamente en favor de la Emisora. Sin embargo, la acción judicial correspondiente podrá ser ejercida por la propia Emisora, o por los accionistas que, en lo individual o en conjunto, sean titulares del 5% o más del capital social.

La Ley del Mercado de Valores establece que los consejeros y directivos no incurrirán en la responsabilidad antes referida cuando, actuando de buena fe (i) den cumplimiento a los requisitos que la propia Ley del Mercado de Valores o los estatutos sociales establezcan para la aprobación de los asuntos respectivos, (ii) tomen decisiones o voten con base en información proporcionada por directivos relevantes, los auditores externos o los expertos independientes, cuya capacidad o credibilidad no sea dudosa, (iii) hayan seleccionado la alternativa más adecuada, a su leal saber y entender, o los efectos patrimoniales negativos no hayan sido previsibles; o (iv) cumplan los acuerdos de la asamblea de accionistas, siempre y cuando éstos no sean violatorios de la ley.

Sin perjuicio de la responsabilidad de indemnización por daños y perjuicios referida anteriormente, la Ley del Mercado de Valores establece algunas sanciones administrativas y penales, en materia de gobierno corporativo y/o en relación con las obligaciones específicas de consejeros de la Emisora.

Comité de Auditoría

En la sesión del 20 de octubre de 2006, el Consejo de Administración constituyó el nuevo Comité de Auditoría, el cual quedó integrado por los señores César Augusto Córdova Leyva, Roberto Pérez Hernández e Ignacio Riesgo Méndez. El Presidente del Comité de Auditoría es el señor César Augusto Córdova Leyva, quien, según lo establecido en la Ley del Mercado de Valores y los estatutos sociales de Urbi, fue designado en la asamblea general extraordinaria y ordinaria de accionistas celebrada el 26 de septiembre de 2006. Conforme a lo previsto en la Ley del Mercado de Valores y en los estatutos sociales de Urbi, todos los miembros del Comité de Auditoría son consejeros independientes. El Comité de Auditoría es responsable, entre otras cosas, de (i) dar opinión al consejo sobre lineamientos de control interno, políticas contables, estados financieros y contratación del auditor externo, (ii) evaluar el desempeño de los auditores externos, y analizar sus dictámenes, opiniones e informes, (iii) revisar y discutir los estados financieros, (iv) elaborar opinión sobre si las políticas y criterios contables y de información utilizados en la preparación de la información financiera, son adecuados y fueron aplicados consistentemente, (v) apoyar al Consejo en la elaboración de los informes a la asamblea de accionistas, y otros reportes, (vi) solicitar la opinión de expertos independientes, cuando se requiera o juzgue conveniente, (vii) investigar incumplimientos a lineamientos y políticas de operación, de control y auditoría internos o de registro contable, (viii) informar al Consejo sobre irregularidades detectadas y proponer acciones correctivas, (ix) convocar a asambleas de accionistas, (x) vigilar que el director general dé cumplimiento a los acuerdos de la asamblea de accionistas y del Consejo, y (xi) verificar que se establezcan mecanismos de control interno.

El Presidente del Comité de Auditoría es responsable de elaborar un informe anual sobre las actividades de dicho Comité y de presentarlo al Consejo de Administración.

La Empresa considera que todos los miembros del Comité de Auditoría son expertos financieros.

Comité de Prácticas Societarias

En la sesión del 20 de octubre de 2006, el Consejo de Administración constituyó el nuevo Comité de Prácticas Societarias, el cual quedó integrado por los señores Gastón Luken Aguilar, Pedro Antonio Suárez Fernández, Alberto Felipe Mulás Alonso, Rogelio Carrillo González y Jesús Rodolfo Luján Fernández. El Presidente del Comité de Prácticas Societarias es el señor Gastón Luken Aguilar, quien, según lo establecido en la Ley del Mercado de Valores y los estatutos sociales de Urbi, fue designado en la asamblea general extraordinaria y ordinaria de accionistas celebrada el 26 de septiembre de 2006. Conforme a lo previsto en la Ley del Mercado de Valores y en los estatutos sociales de Urbi, el Presidente y la mayoría de los miembros del Comité de Prácticas Societarias son consejeros independientes. El Comité de Prácticas Societarias es responsable, entre otras cosas, de (i) dar opinión al consejo sobre operaciones con partes relacionadas y otras operaciones relevantes, y la designación y retribución del director general y demás directivos relevantes, (ii) evaluar el desempeño de los directivos relevantes, (iii) apoyar al Consejo en la elaboración de los informes a la asamblea de accionistas, y otros reportes, (iv) solicitar la opinión de expertos independientes, cuando se requiera o juzgue conveniente, y (v) convocar a asambleas de accionistas.

En la misma sesión se disolvió el Comité de Evaluación y Compensación, que hasta esa fecha venía operando y cuyas funciones fueron asumidas, en gran medida, por el nuevo Comité de Prácticas Societarias.

El Presidente del Comité de Prácticas Societarias es responsable de elaborar un informe anual sobre las actividades de dicho Comité y de presentarlo al Consejo de Administración.

La Empresa considera que los señores Gastón Luken Aguilar, Pedro Antonio Suárez Fernández, Alberto Felipe Mulás Alonso, son expertos financieros.

Comité de Planeación y Finanzas

En la sesión del 20 de octubre de 2006, el Consejo de Administración se ratificó la existencia del Comité de Planeación y Finanzas, como órgano delegado del Consejo de Administración en materia de planeación estratégica, políticas de inversión y financiamiento, y presupuestos. El Comité de Planeación y Finanzas quedó integrado por los señores Pedro Antonio Suárez Fernández, Gastón Luken Aguilar, Alberto Felipe Mulás Alonso, Jesús Alberto Ponce de León Torres y Francisca Selene Avalos Ríos. El Presidente del Comité de Planeación y Finanzas es el señor Pedro Antonio Suárez Fernández. El Comité de Planeación y Finanzas tiene, entre otras, las siguientes funciones específicas: (i) apoyar al Consejo en dar seguimiento a los lineamientos generales de la estrategia del negocio y al avance del plan estratégico, (ii) opinar sobre las bases del presupuesto y su integración a la estrategia del negocio, (iii) apoyar al Consejo en la definición de políticas de inversión y financiamiento, y vigilar el cumplimiento de las mismas, (iv) dar seguimiento al avance de las inversiones, y (v) informar al Consejo sobre los factores de riesgo financiero identificados.

La Empresa considera que todos los miembros del Comité de Planeación y Finanzas son expertos financieros.

Funcionarios

La siguiente tabla muestra los nombres de los principales funcionarios de la Empresa a la fecha del presente Prospecto, su cargo actual, edad y antigüedad en la Empresa:

Nombre	Cargo	Edad	Antigüedad
Arq. Cuauhtémoc Pérez Román	Director General	56	25
Lic. Netzahualcóyotl Pérez Román	Director Ejecutivo	54	25
C.P. José Carlos Cota Arce	Director de Operaciones y Financiamiento	54	25
Ing. Francisca Selene Avalos Ríos	Director de Finanzas	38	10
Lic. Agustín Ernesto Garay Cuarenta	Director Jurídico	49	24
Ing. Jesús Rodolfo Luján Fernández	Director de Desarrollo Organizacional	59	20
Ing. Domingo Javier Moreno Gámez	Director Técnico	51	25
C.P. Marco Antonio Moreno Mexia	Contralor Corporativo	46	5

La siguiente tabla muestra los nombres de otros funcionarios importantes de la Empresa:

Nombre	Cargo	Edad	Antigüedad
C.P. Julio Amado Hurtado Pérez	Tesorero Corporativo	52	25
Ing. Feliciano Campos	Director de Planeación	52	22
Ing. Francisco Javier Cázares González	Director de Promoción Inmobiliaria	56	25
Ing. José Isaías Galeana Sánchez	Director de Promoción Financiera	55	18
Arq. José Uballe Rubalcava	Gerente de Diseño	40	13
Arq. Juan Manuel Carrillo González	Director de Diseño	59	25
Arq. Patricia Bastidas Loo	Gerente de Servicio al Cliente	46	21
Arq. Luis Manuel Elizondo Lomelí	Director de Vivienda Media y Residencial	39	14
Ing. Carlos Sandoval Pérez	Director de Vivienda de Interés Social	47	19
Ing. Francisco Sáenz Alvarez	Director de Proyectos Comerciales	59	9
C.P. Javier Ibarra Pérez	Director de Conversión y Crecimiento	51	17
Ing. Mario Danilo Elizondo Lomelí	Director de Operaciones	46	20
Arq. Guillermo Núñez Ceballos	Gerente de Diseño y Planeación Urbana	37	13
Lic. José Luis Padilla Gutiérrez	Director de Plaza – Tijuana	54	15
Ing. Jaime Alonso Ibarra Caldera	Director de Plaza – Mexicali	47	25
C.P. Angel Ante Téllez	Director de Plaza – Área Metropolitana / Ciudad de México	48	7
C.P. Juan Carlos Cortez Pérez	Director de Mercadotecnia y Comunicación	36	14
Sr. Juan Manuel Yi Echaury	Gerente de Comunicación Corporativa	40	15
C.P. Jesús Medina Fuerte	Director de Plaza – Nuevo León	42	19
Ing. Francisco Navarro Zaragoza	Director Regional – Sonora y Sinaloa	55	14
C.P. Sergio Armando Guevara Márquez	Director Regional – Área Metropolitana / Ciudad de México	44	21
Arq. Leopoldo Carrillo González	Director Regional – Jalisco y Aguascalientes	64	14
Arq. Carlos Enrique Acosta Valle	Director Regional – Nuevo León y Chihuahua	51	22
Ing. Ignacio Corona Hernández	Gerente de Administración de la Construcción	53	17
C.P. Daniel E. Helguera Moreno	Director de Capital Humano	34	5

Compensaciones y Prestaciones a Consejeros y Funcionarios

El monto total de las compensaciones pagadas por la Empresa a sus funcionarios principales (sin incluir a los funcionarios que se mencionan en la segunda de las tablas incluidas en la sección “ – *Funcionarios*” anterior) en conjunto por año concluido el 31 de diciembre de 2006 fue de \$45.7 millones. Esta cantidad incluye sueldos nominales fijos (aunque revisados anualmente) compensaciones y prestaciones, que son variables en función de los resultados de la Empresa y del área de responsabilidad de cada funcionario.

La Empresa continuamente revisa los sueldos, bonos y otros planes de compensación a fin de ofrecer a sus empleados condiciones competitivas de compensación.

En asamblea general ordinaria anual de accionistas de Urbi, celebrada el 30 de abril de 2007, se ratificó la política de remuneración a los consejeros de Urbi, consistente en entregar a los consejeros, por su asistencia a cada sesión del Consejo, tres monedas denominadas “Centenario”, o una cantidad equivalente al valor de las mismas.

Tenencia Accionaria de Consejeros y Funcionarios

La tenencia accionaria de los consejeros y funcionarios de la Empresa se describe en la tabla que se incluye en la sección “ – *Accionistas*” siguiente.

Accionistas

La siguiente tabla presenta la distribución accionaria de Urbi (i) al 26 de octubre de 2007, fecha de la última asamblea de accionistas de Urbi, y (ii) como resultado de la Oferta Global, considerando la emisión de 83,500,000 nuevas Acciones (incluyendo las Acciones materia de las Opciones de Sobreasignación).

Accionista	Número de acciones antes de la Oferta	Porcentaje accionario antes de la Oferta	Número de acciones después de la Oferta	Porcentaje accionario después de la Oferta
Cuauhtémoc Pérez Román	255,064,339	28.47%	255,064,339	26.05%
Netzahualcóyotl Pérez Román	184,448,302	20.59%	184,448,302	18.83%
Domingo Javier Moreno Gámez	28,202,468	3.15%	28,202,468	2.88%
José Carlos Cota Arce	26,121,895	2.92%	26,121,895	2.67%
Francisco Javier Cázares González	21,284,261	2.38%	21,284,261	2.17%
Juan Manuel Carrillo González	7,298,151	0.81%	7,298,151	0.75%
Otros	3,890,090	0.43%	3,890,090	0.40%
Público Inversionista	369,459,780	41.25%	452,959,780	46.25
Total	895,769,286	100.00%	979,269,286	100.00%

La tenencia accionaria de los señores Cuauhtémoc Pérez Román y Netzahualcóyotl Pérez Román (los “Accionistas Controladores”) ha disminuido en los últimos tres años, de una participación conjunta del 55.0% en el capital social de la Emisora, que tenían inmediatamente después de la oferta inicial de acciones de la Emisora, el 7 de mayo de 2007, al 49.1% que tienen actualmente. Una vez completada la Oferta Global los Accionistas Controladores serán tenedores de aproximadamente el 44.9% de las acciones en circulación de la Emisora (o aproximadamente 45.4% si no se ejerciera la Opción de Sobreasignación).

No obstante lo anterior, la Empresa considera los Accionistas Controladores tienen y continúan teniendo una posición de control en la Empresa. Véase *“Factores de Riesgo – Factores Relacionados con el Negocio de la Empresa – Los accionistas principales de la Emisora tienen y continuarán teniendo el control de la Empresa.”*

Los señores Cuauhtémoc Pérez Román, Netzahualcóyotl Pérez Román, Domingo Javier Moreno Gámez, José Carlos Cota Arce, Francisco Javier Cázares González y Juan Manuel Carrillo González son consejeros de Urbi y/o funcionarios de la Empresa.

D) ESTATUTOS SOCIALES Y OTROS CONVENIOS

Reformas Estatutarias Recientes

Con fecha 30 de diciembre de 2005, se publicó en el Diario Oficial de la Federación una nueva Ley del Mercado de Valores, con el objetivo general de desarrollar el mercado de valores y de brindar una mejor protección al público inversionista. Con la entrada en vigor de la nueva Ley del Mercado de Valores, Urbi adquirió el carácter de *Sociedad Anónima Bursátil*.

En la asamblea general extraordinaria y ordinaria de accionistas de Urbi, celebrada el 26 de septiembre de 2006, se reformaron integralmente los estatutos sociales, para adecuarlos a las disposiciones de la nueva Ley del Mercado de Valores. Véase "*La Emisora – Descripción del Negocio – Legislación Aplicable y Situación Tributaria.*"

Resumen de las Principales Cláusulas Estatutarias

A continuación se incluye un resumen de las principales cláusulas de los estatutos sociales de Urbi y de la legislación aplicable, relativas a las Acciones y a los derechos de los accionistas de Urbi. La descripción no pretende ser completa y está calificada en su totalidad por la referencia a los estatutos sociales de Urbi, los cuales pueden ser consultados en la página electrónica en Internet de la BMV: www.bmv.com.mx, a la Ley del Mercado de Valores y a las demás disposiciones legales aplicables.

Variaciones de Capital, Derecho de Preferencia y Amortización de Acciones

El capital social de Urbi puede aumentarse o disminuirse por resolución de la asamblea general extraordinaria de accionistas, tratándose de la parte mínima fija del capital social; o de la asamblea general ordinaria de accionistas, tratándose de la parte variable. Los aumentos o disminuciones del capital social, tanto en la parte fija como en la variable, deben inscribirse en el libro de registro de variaciones de capital. Las variaciones en la parte variable del capital social no requieren de reforma estatutaria ni de la inscripción de la escritura respectiva en el Registro Público de Comercio. Sin embargo, la resolución de la asamblea de accionistas que resuelva el aumento o disminución del capital social debe ser protocolizada ante Notario Público. No pueden emitirse nuevas acciones sino hasta que las emitidas con anterioridad estén íntegramente pagadas.

En los aumentos de capital social (ya sea en la parte mínima fija o en la parte variable), los accionistas tienen el derecho de preferencia para suscribir las nuevas acciones que se emitan o se pongan en circulación, en proporción a su tenencia accionaria, salvo en los siguientes casos:

- ♦ aumentos por capitalización de cuentas del capital contable;
- ♦ con motivo de la fusión de Urbi;
- ♦ acciones emitidas como acciones de tesorería para la conversión de obligaciones convertibles en acciones;
- ♦ acciones emitidas para su suscripción en oferta pública, en términos del artículo 53 de la Ley del Mercado de Valores; y
- ♦ colocación de acciones propias.

El plazo para el ejercicio del derecho de preferencia será determinado por la asamblea que decreta el aumento, pero en ningún caso podrá ser inferior a 15 días naturales contados a partir de la publicación del aviso correspondiente en el periódico oficial del domicilio social y en uno de los periódicos de mayor circulación en el domicilio social. De conformidad con la legislación mexicana, el derecho de preferencia no puede ser objeto de renuncia anticipada o cesión, ni puede estar representado por un instrumento negociable por separado del título accionario.

Las acciones representativas del capital social pueden ser amortizadas en relación con (i) la disminución de capital, o (ii) el reembolso a los accionistas con utilidades repartibles. En ambos casos la amortización de acciones deberá ser resuelta por la asamblea de accionistas. En caso de disminución de capital, la amortización de acciones se hará en forma proporcional entre los accionistas, en el entendido de que en las disminuciones en la parte variable del capital, el reembolso podrá efectuarse en forma distinta por acuerdo de la asamblea. En cualquier caso, el precio de reembolso no podrá ser inferior al valor contable de las acciones, de acuerdo al último balance general que haya sido aprobado por la última asamblea general ordinaria. En caso de amortización de acciones con utilidades repartibles, la amortización se llevará a cabo, a elección de la asamblea general extraordinaria (i) en forma proporcional entre todos los accionistas, o (ii) mediante la adquisición de las propias acciones en bolsa, de acuerdo al sistema, precios, términos y demás condiciones que para ese efecto acuerde la asamblea correspondiente, o por delegación de la misma, el Consejo de Administración.

Adquisición de Acciones Propias

Urbi puede adquirir acciones representativas de su propio capital social, con sujeción a los siguientes términos y condiciones:

- ♦ las acciones deberán adquirirse a través de la BMV;
- ♦ la adquisición de acciones deberá realizarse a precio de mercado, salvo que se trate de ofertas públicas o de subastas autorizadas por la CNBV;
- ♦ la adquisición deberá realizarse con cargo al capital contable, en cuyo caso podrán mantenerse en tenencia propia, o bien, con cargo al capital social, en cuyo caso se convertirán en acciones no suscritas que conserven en tesorería;
- ♦ la asamblea general ordinaria de accionistas deberá determinar expresamente para cada ejercicio social el monto máximo de recursos que podrá destinarse a la compra de acciones propias, con la limitante de que la suma de dichos recursos no podrá exceder el saldo total de las utilidades netas de Urbi, incluyendo las utilidades retenidas;
- ♦ Urbi deberá estar al corriente en el pago de sus obligaciones derivadas de instrumentos de deuda inscritos en el RNV;
- ♦ la adquisición y enajenación de acciones, en ningún caso podrán dar lugar a que se excedan los porcentajes referidos en el artículo 54 de la Ley del Mercado de Valores, ni a que se incumplan los requisitos de mantenimiento del listado de la bolsa de valores en que coticen dichos valores; y
- ♦ las adquisiciones de acciones deberán realizarse, reportarse y divulgarse en la forma establecida por la CNBV.

Adquisición de Acciones por las Subsidiarias de Urbi

Las subsidiarias de Urbi no pueden adquirir, directa o indirectamente, acciones representativas del capital social de Urbi, salvo por las acciones adquiridas como parte de algún plan de opción de compra de acciones para empleados y de conformidad con lo dispuesto por la Ley del Mercado de Valores.

Cancelación de la Inscripción en el RNV

En caso de que Urbi decida cancelar la inscripción de sus acciones en el RNV, o de que la CNBV ordene dicha cancelación, Urbi estará obligada a realizar una oferta pública para adquirir las acciones propiedad de los accionistas minoritarios, y a constituir un fideicomiso con una vigencia de seis meses y aportar a dicho fideicomiso el importe necesario para adquirir la totalidad de las acciones que no se adquirieran a través de dicha oferta. Los accionistas que ejercen el control de Urbi serán solidariamente responsables de dichas obligaciones. El precio de compra de dichas acciones será el que resulte más alto de entre (i) el precio promedio de cotización de las acciones en la BMV durante el período de 30 días de operaciones con dichas acciones anterior a la fecha de la oferta, o (ii) el valor en libros de dichas acciones de conformidad con el último balance general trimestral presentado a la CNBV y la BMV. En el supuesto de que la CNBV ordene la cancelación de la inscripción de las acciones, la oferta antes mencionada deberá efectuarse dentro de los 180 días siguientes a la orden de cancelación. La cancelación de la inscripción de las acciones por decisión de Urbi debe ser aprobada por los accionistas que representen cuando menos el 95% del capital social.

Registro y Transmisión de Acciones

Las Acciones están inscritas en el RNV. Las acciones están amparadas por títulos nominativos que podrán llevar adheridos cupones para el cobro de dividendos. Los accionistas de Urbi pueden mantener sus acciones directamente en forma de títulos físicos, o indirectamente a través de registros en las instituciones que mantengan cuentas en INDEVAL. En este último caso, INDEVAL será el titular registrado de dichas acciones, y expedirá constancias de depósito de sus acciones a los accionistas que se lo soliciten. Las instituciones autorizadas para mantener cuentas en INDEVAL incluyen a las casas de bolsa, instituciones de banca múltiple y otras instituciones autorizadas por la CNBV. Urbi lleva un libro de registro de acciones y únicamente reconocerá como accionistas a quienes se encuentren inscritos en dicho libro o exhiban constancias de depósito expedidas por INDEVAL o por alguna institución depositante del INDEVAL. Las transmisiones de acciones que se efectúen deberán inscribirse en el libro de registro de acciones de Urbi.

Asambleas de Accionistas

Las asambleas de accionistas de Urbi pueden ser generales o especiales. Las asambleas generales pueden ser ordinarias o extraordinarias.

Las asambleas generales extraordinarias son las convocadas para tratar cualquiera de los siguientes asuntos:

- ♦ prórroga de la duración o disolución anticipada de la sociedad;
- ♦ aumento o disminución de la parte mínima fija del capital social;
- ♦ cambio del objeto social o de la nacionalidad;
- ♦ cualquier fusión o transformación de la sociedad;
- ♦ emisión de acciones preferentes o cualesquiera acciones distintas a las acciones ordinarias;
- ♦ cualquier modificación a los estatutos sociales;
- ♦ escisión de la sociedad;
- ♦ amortización de acciones con utilidades repartibles;

- ♦ emisión de acciones para suscripción en oferta pública, y el correspondiente aumento de capital;
- ♦ cancelación de las acciones de la sociedad en el RNV y en cualquier bolsa de valores en las que se encuentren registradas (excepto sistemas de cotización u otros mercados no organizados como bolsas de valores); y
- ♦ cualesquiera otros asuntos para los que la ley o los estatutos sociales requieran un quórum especial.

Son asambleas generales ordinarias las convocadas para tratar cualquier asunto no reservado para las asambleas extraordinarias. La asamblea general ordinaria debe reunirse por lo menos una vez al año, durante los primeros cuatro meses siguientes a la clausura del ejercicio social, para:

- ♦ discutir y aprobar, entre otras cosas, el informe anual del Consejo de Administración;
- ♦ resolver sobre la aplicación de las utilidades del ejercicio anterior;
- ♦ nombrar a los miembros del Consejo de Administración, y determinar sus emolumentos; y
- ♦ determinar el monto máximo de recursos que pueda destinarse a la compra de acciones propias.

En adición a lo anterior, la asamblea general ordinaria de accionistas deberá reunirse para aprobar cualquier operación que represente el 20% o más de los activos consolidados de la Empresa, en un sólo acto o en una serie de actos, en el lapso de un ejercicio social.

Las asambleas especiales de accionistas serán las que se reúnan para tratar los asuntos que afecten los derechos de una sola clase o serie de acciones.

Para asistir a las asambleas, los titulares de las acciones deben estar inscritos en el libro de registro de acciones de Urbi, o acreditar su calidad de accionistas por cualquier otro medio legal. Cada accionista tendrá derecho a un voto por cada acción en las asambleas de accionistas. Los accionistas podrán ser representados en las asambleas por la persona o las personas que para ello designen mediante carta poder firmada ante dos testigos o mediante formulario elaborado por la Emisora de acuerdo con el artículo 49 de la Ley del Mercado de Valores.

Para que una asamblea general ordinaria de accionistas se considere legalmente reunida por virtud de primera convocatoria, deberá estar representado cuando menos el 50% de las acciones en circulación, y sus resoluciones se adoptarán por mayoría de votos de las acciones representadas. Si la asamblea no pudiera celebrarse el día señalado para tal efecto, deberá hacerse una nueva convocatoria, en cuyo caso la asamblea ordinaria podrá celebrarse válidamente con cualquiera que sea el número de acciones representadas, y sus resoluciones se adoptarán por mayoría de votos de las acciones representadas.

Para que una asamblea general extraordinaria de accionistas se considere legalmente reunida por virtud de primera convocatoria, deberá estar representado por lo menos el 75% de las acciones en circulación. En caso de segunda o ulterior convocatoria, las asambleas generales extraordinarias de accionistas podrán celebrarse válidamente si en ellas están representadas cuando menos el 50% de las acciones en circulación. Las resoluciones de las asambleas generales extraordinarias de accionistas deberán adoptarse por el voto favorable de los titulares de las acciones que representen cuando menos el 50% de las acciones en circulación (ya sea que la asamblea se reúna en primera, segunda o ulterior convocatoria).

Las asambleas de accionistas pueden ser convocadas por el Consejo de Administración, por el Comité de Auditoría o por el Comité de Prácticas Societarias. El accionista o grupo de accionistas titulares de acciones que representen cuando menos el 10% del capital social, podrán requerir al Presidente del Consejo de Administración o de los Comités de Auditoría y de Prácticas Societarias, se convoque a una asamblea general de accionistas para tratar los asuntos que especifiquen en su solicitud. Si el Presidente

del Consejo de Administración o de los Comités de Auditoría y de Prácticas Societarias no hicieren la convocatoria dentro de los 15 días siguientes a que hayan recibido la solicitud, los referidos accionistas que representen el 10% del capital social podrán solicitar que la convocatoria sea hecha por el juez competente. Cualquier accionista titular de una acción ordinaria tendrá el mismo derecho de petición cuando no se haya celebrado ninguna asamblea durante dos ejercicios consecutivos para conocer del informe anual del Consejo de Administración y de la designación de los consejeros.

Las convocatorias para las asambleas generales deben publicarse en el periódico oficial del Estado de Baja California o en uno de los diarios de mayor circulación a nivel nacional, por lo menos con 15 días de anticipación a la fecha fijada para la asamblea. Las convocatorias deben contener el lugar, la fecha y la hora para la asamblea, así como el orden del día. Las convocatorias deben estar firmadas por la persona o personas que las hagan, en el entendido de que si las hace el Consejo de Administración, el Comité de Auditoría o el Comité de Prácticas Societarias, bastará con la firma del Presidente de cualquiera de dichos órganos, del Secretario o del Prosecretario del Consejo de Administración, o del delegado que a tal efecto designe el órgano correspondiente. Las asambleas de accionistas se considerarán legalmente reunidas, sin necesidad de convocatoria previa, cuando esté representada la totalidad de las acciones.

Las actas de las asambleas de accionistas deben ser firmadas por quienes actúen como Presidente y Secretario de la asamblea, y deben transcribirse en el libro respectivo, o, en su defecto, protocolizarse ante Notario Público. Las actas de las asambleas generales extraordinarias de accionistas deberán protocolizarse ante Notario Público e inscribirse en el Registro Público de Comercio de Mexicali, Baja California.

Dividendos y Derechos de Liquidación

Antes de distribuir dividendos, se deberá separar el 5% de las utilidades netas, para la constitución de la reserva legal, hasta que el importe de dicha reserva sea equivalente a cuando menos el 20% del capital social pagado. Los accionistas podrán determinar que se destinen cantidades adicionales a la creación de otras reservas que se juzguen convenientes, incluyendo el monto determinado por la asamblea de accionistas para la adquisición de acciones propias. La cantidad restante, en su caso, podrá distribuirse como dividendos. Los dividendos decretados en relación con las acciones depositadas en INDEVAL, serán distribuidos por el propio INDEVAL contra las constancias o certificaciones que expida para tales efectos. Los dividendos relativos a las acciones amparadas por títulos no depositados en INDEVAL, se pagarán contra la entrega del cupón respectivo o la presentación del propio título.

En el caso de disolución de Urbi, la asamblea general extraordinaria nombrará a uno o varios liquidadores para que concluyan las operaciones de Urbi. Todas las acciones pagadas tendrán igual derecho a participar de cualquier distribución que se efectúe con motivo de la liquidación.

Derechos Corporativos de las Acciones Representativas del Capital Social

A la fecha, el capital social de Urbi está representado por acciones ordinarias, de serie única y de libre suscripción, todas las cuales confieren a sus tenedores iguales derechos y obligaciones, con excepción de los derechos de minoría que se describen a continuación.

De conformidad con la Ley del Mercado de Valores, los estatutos sociales de Urbi establecen los siguientes derechos de minoría:

- ♦ el derecho de los accionistas minoritarios que representen cuando menos el 10% de las acciones con derecho a voto, de designar a un consejero propietario y a su respectivo suplente;

- ♦ el derecho de los tenedores de acciones que representen cuando menos el 10% del capital social de Urbi, de requerir que se convoque a una asamblea de accionistas en la que tengan derecho a votar;
- ♦ el derecho de los tenedores de por lo menos el 10% de las acciones con derecho a voto, a solicitar que se aplaze la votación de cualquier asunto respecto del cual no se consideren suficientemente informados;
- ♦ el derecho de los tenedores de por lo menos el 20% del capital social de Urbi, a oponerse judicialmente a las resoluciones de las asambleas generales respecto de las cuales tengan derecho a voto, sujeto al cumplimiento de ciertos requisitos legales; y
- ♦ el derecho de los tenedores de por lo menos el 5% del capital social de Urbi, a ejercitar directamente la acción de responsabilidad civil contra cualquiera de los consejeros, comisarios o integrantes del Comité de Auditoría, sujeto al cumplimiento de ciertos requisitos legales.

Para modificar los derechos de las acciones representativas del capital social de Urbi, se requiere una reforma de los estatutos sociales, misma que tendría que ser resuelta por la asamblea general extraordinaria de accionistas de Urbi.

Limitaciones para la Adquisición de las Acciones Representativas del Capital Social

Los estatutos sociales reformados de Urbi contienen disposiciones que establecen que, sujeto a ciertas excepciones, se requiere de la autorización previa del Consejo de Administración y/o de la asamblea de accionistas para que (i) cualquier persona, individualmente o en conjunto con una o varias personas vinculadas, adquiera, por cualquier medio o título, acciones o derechos sobre acciones, como resultado de lo cual alcance una tenencia accionaria que, individualmente o en conjunto con la de una o varias personas vinculadas, sea igual o mayor al 10% del capital social de Urbi o sus múltiplos, ya sea que dicha adquisición se lleve a cabo mediante una operación o varias operaciones simultáneas o sucesivas, dentro o fuera de las bolsas de valores, directamente o a través de interpósitas personas; o (ii) cualquier competidor, individualmente o en conjunto con una o varias personas vinculadas, adquiera, por cualquier medio o título, acciones o derechos sobre acciones, como resultado de lo cual alcance una tenencia accionaria que, individualmente o en conjunto con la de una o varias personas vinculadas, sea igual o mayor al 5% del capital social de la Urbi o sus múltiplos, ya sea que dicha adquisición se lleve a cabo mediante una operación o varias operaciones simultáneas o sucesivas, dentro o fuera de las bolsas de valores, directamente o a través de interpósitas personas.

Urbi no permitirá el ejercicio de los derechos corporativos de las acciones adquiridas en contravención con las disposiciones antes mencionadas. Para los efectos de las referidas disposiciones, el término “acciones” incluye las acciones representativas del capital social de Urbi, cualquiera que sea su clase o serie, o cualquier título, valor o instrumento emitido con base en esas acciones, o que confiere algún derecho sobre esas acciones, o que sea convertible en esas acciones; y el término “competidor” significa cualquier persona dedicada, directa o indirectamente, al negocio de desarrollo, construcción y venta de conjuntos habitacionales de todo tipo, y/o a cualquier actividad que realice Urbi o sus subsidiarias y que represente el 5% (CINCO POR CIENTO) o más de los ingresos a nivel consolidado de Urbi y sus subsidiarias.

Para obtener la autorización del Consejo de Administración, el adquirente potencial deberá presentar al propio Consejo una solicitud con cierta información específica. El Consejo de Administración podrá, sin incurrir en responsabilidad, someter la solicitud a la asamblea general extraordinaria de accionistas, en ciertos casos. En la evaluación que hagan de las solicitudes de autorización a que se refiere esta cláusula, el Consejo de Administración o la asamblea general extraordinaria de accionistas, según sea el caso, deberán tomar en cuenta los factores que estimen pertinentes, incluyendo, (i) factores de carácter finan-

ciero, económico, de mercado y de negocios, (ii) la continuidad o cambio sobre la visión estratégica de la Empresa, (iii) las características de la persona o personas que pretendan adquirir las acciones, tales como si se trata de un competidor o no, y su solvencia moral y económica, (iv) el origen de los recursos que el posible adquirente pretenda utilizar para realizar la adquisición, y (v) los posibles conflictos de interés.

Las referidas disposiciones no son aplicables a las adquisiciones o transmisiones de acciones (i) por vía sucesoria, (ii) por personas que ejerzan el control de Urbi, (iii) por la propia Urbi o sus subsidiarias, o por fideicomisos constituidos por éstas, y (iii) por afiliadas, incluyendo las personas que tengan el control de Urbi, entre otras.


Otros Convenios

No existen cláusulas estatutarias o acuerdos entre accionistas que limitan o restrinjan a la administración de Urbi o a sus accionistas.

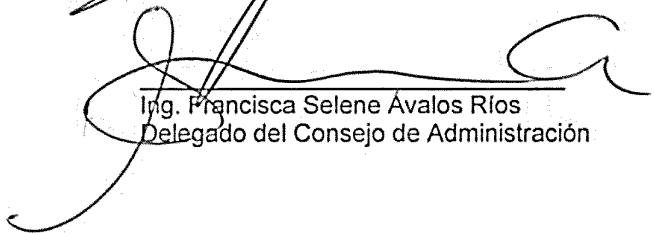
6) PERSONAS RESPONSABLES

Los suscritos, como delegados especiales del Consejo de Administración, manifestamos bajo protesta de decir verdad, que el presente Prospecto fue revisado por el Consejo de Administración con base en la información que le fue presentada por directivos de la Emisora, y a nuestro leal saber y entender, refleja razonablemente la situación de la misma, estando de acuerdo con su contenido. Asimismo, manifestamos que el Consejo no tiene conocimiento de información relevante que haya sido omitida o falseada en este Prospecto o que el mismo contenga información que pudiera inducir a error a los inversionistas.

Finalmente, los suscritos ratificamos la opinión rendida a la asamblea general de accionistas relativa al informe que el director general en términos de la Ley del Mercado de Valores presentó a dicha asamblea, la cual se incluye en el Prospecto y manifestamos que es la misma que se rindió ante la asamblea general de accionistas, de conformidad con dicho precepto legal.



Arq. Cuauhtémoc Pérez Román
Delegado del Consejo de Administración



Ing. Francisca Selene Ávalos Ríos
Delegado del Consejo de Administración

El suscrito ratifica la opinión que, como Comisario de la Emisora, rindió respecto de los estados financieros de la propia Emisora al 31 de diciembre de 2004, y que se incluye en el Prospecto, y manifiesta bajo protesta de decir verdad que es la misma que rindió ante la asamblea de accionistas, de conformidad con el artículo 166 de la Ley General de Sociedades Mercantiles.



C.P.C. Edmundo Lugo Domínguez
Comisario durante el Ejercicio Social de 2004

El suscrito ratifica la opinión que, como Comisario de la Emisora, rindió respecto de los estados financieros de la propia Emisora al 31 de diciembre de 2005, y que se incluye en el Prospecto, y manifiesta bajo protesta de decir verdad que es la misma que rindió ante la asamblea de accionistas, de conformidad con el artículo 166 de la Ley General de Sociedades Mercantiles.



C.P.C. Felizardo Gastélum Félix
Comisario durante el Ejercicio Social de 2005

Los suscritos manifestamos bajo protesta de decir verdad, que en el ámbito de nuestras respectivas funciones, preparamos la información relativa a la Emisora contenida en el presente Prospecto, la cual, a nuestro leal saber y entender, refleja razonablemente su situación. Asimismo, manifestamos que no tenemos conocimiento de información relevante que haya sido omitida o falseada en este Prospecto o que el mismo contenga información que pudiera inducir a error a los inversionistas.

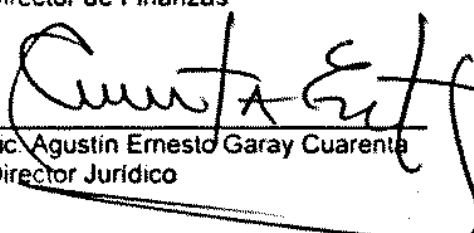
URBI, DESARROLLOS URBANOS, S.A.B. DE C.V.



Arg. Cuahutemoc Pérez Román
Director General



Ing. Francisca Selene Avalos Rios
Director de Finanzas



Lic. Agustín Ernesto Garay Cuarenta
Director Jurídico

Los suscritos manifestamos bajo protesta de decir verdad, que nuestra representada en su carácter de intermediario colocador, ha realizado la investigación, revisión y análisis del negocio de la Emisora, así como participado en la definición de los términos de la oferta pública y que a nuestro leal saber y entender, dicha investigación fue realizada con amplitud y profundidad suficientes para lograr un entendimiento adecuado del negocio. Asimismo, nuestra representada no tiene conocimiento de información relevante que haya sido omitida o falseada en este Prospecto o que el mismo contenga información que pudiera inducir a error a los inversionistas.

Igualmente, nuestra representada está de acuerdo en concentrar sus esfuerzos en alcanzar la mejor distribución de las Acciones materia de la oferta pública, con vistas a lograr una adecuada formación de precios en el mercado y que ha informado a la Emisora el sentido y alcance de las responsabilidades que deberá asumir frente al gran público inversionista, las autoridades competentes y demás participantes del mercado de valores, como una sociedad con valores inscritos en el Registro Nacional de Valores y en bolsa.

Nuestra representada ha participado con la Emisora, en la definición del rango de precio de las Acciones materia de la oferta pública, tomando en cuenta las características de la Emisora, así como los indicadores comparativos con empresas del mismo ramo o similares, tanto en México como en el extranjero, y atendiendo a los diversos factores que se han juzgado convenientes para su determinación, en la inteligencia de que el precio de colocación definitivo podrá variar del rango establecido, según los niveles de oferta y demanda de las Acciones y las condiciones imperantes en los mercados de valores en la fecha de colocación.

CASA DE BOLSA BBVA BANCOMER, S.A. DE C.V.,
GRUPO FINANCIERO BBVA BANCOMER


Ángel Espinosa García
Apoderado

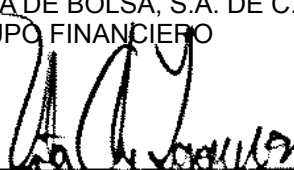

Pablo Bustamante Desotier
Apoderado

Los suscritos manifestamos bajo protesta de decir verdad, que nuestra representada en su carácter de intermediario colocador, ha realizado la investigación, revisión y análisis del negocio de la Emisora, así como participado en la definición de los términos de la oferta pública y que a nuestro leal saber y entender, dicha investigación fue realizada con amplitud y profundidad suficientes para lograr un entendimiento adecuado del negocio. Asimismo, nuestra representada no tiene conocimiento de información relevante que haya sido omitida o falseada en este Prospecto o que el mismo contenga información que pudiera inducir a error a los inversionistas.

Igualmente, nuestra representada está de acuerdo en concentrar sus esfuerzos en alcanzar la mejor distribución de las Acciones materia de la oferta pública, con vistas a lograr una adecuada formación de precios en el mercado y que ha informado a la Emisora el sentido y alcance de las responsabilidades que deberá asumir frente al gran público inversionista, las autoridades competentes y demás participantes del mercado de valores, como una sociedad con valores inscritos en el Registro Nacional de Valores y en bolsa.

Nuestra representada ha participado con la Emisora, en la definición del rango de precio de las Acciones materia de la oferta pública, tomando en cuenta las características de la Emisora, así como los indicadores comparativos con empresas del mismo ramo o similares, tanto en México como en el extranjero, y atendiendo a los diversos factores que se han juzgado convenientes para su determinación, en la inteligencia de que el precio de colocación definitivo podrá variar del rango establecido, según los niveles de oferta y demanda de las Acciones y las condiciones imperantes en los mercados de valores en la fecha de colocación.

UBS CASA DE BOLSA, S.A. DE C.V.,
UBS GRUPO FINANCIERO



Victor Chávez Longyear
Apoderado



Francisco Javier Artigas Alarcón
Apoderado

El suscrito manifiesta bajo protesta de decir verdad, que los estados financieros consolidados de Urbi, Desarrollos Urbanos, S.A.B. de C.V., al 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006, y por cada uno de los años terminados en esas fechas, que contiene el presente Prospecto, fueron dictaminados de acuerdo con las normas de auditoría generalmente aceptadas. Asimismo, manifiesta que, dentro del alcance del trabajo realizado, no tiene conocimiento de información financiera relevante que haya sido omitida o falseada en este Prospecto o que el mismo contenga información que pudiera inducir a error a los inversionistas.


MANCERA, S.C.,
INTEGRANTE DE ERNST & YOUNG GLOBAL



C.P.C. Edmundo Lugo Dominguez
Socio y Apoderado

El suscrito manifiesta bajo protesta de decir verdad, que a su leal saber y entender, la emisión y colocación de las Acciones cumple con las leyes y demás disposiciones legales aplicables. Asimismo, manifiesta que no tiene conocimiento de información jurídica relevante que haya sido omitida o falseada en este Prospecto o que el mismo contenga información que pudiera inducir a error a los inversionistas.

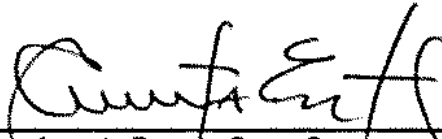
CORTÉS Y NÚÑEZ SARRAPY, S.C.



Jaime Cortés Álvarez
Socio

LOS ACCIONISTAS VENDEDORES

Cuauhtémoc Pérez Román, Netzahualcóyotl Pérez Román, Domingo Javier Moreno Gámez, José Carlos Cota Arce, Francisco Javier Cázares González y Juan Manuel Carrillo González.



Agustín Ernesto Garay Cuarenta
Apoderado

[Esta página se dejó en blanco intencionalmente]

PROSPECTO DEFINITIVO. Los valores descritos en este prospecto han sido registrados en el Registro Nacional de Valores que lleva la Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Dichos valores no podrán ser ofrecidos ni vendidos fuera de los Estados Unidos Mexicanos, a menos que sea permitido por las leyes de otros países.

DEFINITIVE PROSPECTUS. *The securities described in this prospectus have been registered with the National Registry of Securities (Registro Nacional de Valores) maintained by the National Banking and Securities Commission (Comisión Nacional Bancaria y de Valores). Such securities cannot be offered or sold outside the United Mexican States unless it is permitted by the laws of other countries.*

Editado por:
EDICIONES ARDA
Tel. 5294-5440