



**UNA EMPRESA
COMPACTA, SÓLIDA
Y FLEXIBLE EN
UNA INDUSTRIA EN
TRANSFORMACIÓN**

Indicadores clave de operación 2013

Ventas en millones de pesos

\$1 mil 975.6

Viviendas escrituradas

1 mil 054

Margen bruto*

27.4%

Margen de operación*

-61.0%

Margen EBITDA*

-33.9%

Margen neto*

-299.6%

(*) Los indicadores de resultados se presentan excluyendo los efectos de partidas de gastos consideradas por la Empresa como excepcionales, relacionadas con la reorganización de sus operaciones, la disminución del valor de sus inventarios así como otras disposiciones asociadas con activos fijos e inversiones. El monto total de dichas partidas excepcionales fue de \$24,716.3 mdp al 31 de diciembre de 2013. Para mayor detalle véase la Nota 28 a los Estados Financieros.

PERFIL DE LA EMPRESA

Somos una empresa con participación en 30 ciudades medias asentadas en los Municipios económicamente más dinámicos del país, incluidas las grandes zonas metropolitanas: Tijuana, Monterrey, Guadalajara y Valle de México.

En más de 32 años de operaciones hemos desarrollado cerca de 430,000 viviendas, a través de procesos de negocio con un desempeño financiero sobresaliente, para ubicarnos como una de las compañías con mejores márgenes operativos del sector.

El proceso de consolidación operativa ejecutado durante este año estuvo en línea con las recomendaciones de Boston Consulting Group (BCG) así como con los lineamientos establecidos en la Política Nacional de Vivienda presentada por el Gobierno Federal el 11 de febrero de 2013.

La consolidación operativa se sustenta en 4 ventajas competitivas que permitirán a la empresa ser exitosa en esta naciente etapa de la industria:

- 1) Tenemos el tamaño y la calidad de activos que dan a la empresa la fortaleza y flexibilidad de adaptarse a las nuevas condiciones de la industria.
- 2) Contamos con una mezcla de productos que responde a la recomposición del mercado, con al menos el 80% enfocada a vivienda vertical.
- 3) En un plazo no mayor a dos años de transición, obtendremos las eficiencias de operación adecuadas a un Nuevo Modelo de Negocio que privilegiará la generación de flujo de efectivo.
- 4) El sector Vivienda recobrará su dinamismo. En la actual administración federal a la Industria de Vivienda se le reconoce como un sector estratégico para el desarrollo del mercado interno y como palanca para el crecimiento económico del país. La estrategia de negocios de la empresa corresponderá en gran medida a los incentivos y políticas públicas vigentes en materia de vivienda.

Contenido

Informe del Director	04
Desempeño financiero	06
Modelo de negocio	08
Consejo de administración	12
Nuestros consejeros	13



Nuestra portada
**Una empresa
 compacta, sólida
 y flexible en
 una industria en
 transformación.**

El nuevo modelo de Industria de la Vivienda demanda de compañías compactas, sólidas y flexibles, por lo que en 2013 continuamos el proceso de consolidación operativa iniciado en el 3Q de 2012 para adaptarnos a condiciones de mercado en transformación y nuevas políticas públicas. Asimismo, durante el segundo trimestre dimos inicio al proceso de reestructura financiera.



MENSAJE A LOS ACCIONISTAS

Informe del Director por el ejercicio terminado el 31 de Diciembre de 2013.

Durante el segundo trimestre de 2013 la empresa inició su proceso de reestructura con el apoyo de Rothschild y otros despachos de asesores, mismo que continuó a lo largo del año.

En dicho año, la empresa en concordancia con la ejecución de su programa de mantenimiento de la operación obtuvo ingresos por MX\$1,975.6 millones. La mezcla de ingresos fue la siguiente: ingresos de vivienda de Interés Social (VIS) de MX\$229.5 millones; ingresos de vivienda media baja (VMb) de MX\$ 88.7 millones, ingresos de vivienda media alta y residencial (VMA y VR) de MX\$ 82.8 millones, así como ingresos de MX\$1,574.6 millones provenientes de actividades relacionadas con la vivienda (tales como venta de tierra comercial y macro-proyectos, vivienda pre-habitada, muebles y equipamiento de vivienda así como servicios).

Las operaciones y registros relevantes ejecutados durante este año consistieron en:

1. La empresa inició una revisión detallada del valor de sus activos, principalmente sus inventarios, en el contexto de la situación del sector vivienda y del proceso de reestructuración financiera por el que atraviesa. Dicha revisión incluyó el análisis de más de 200 proyectos inmobiliarios en 30 ciudades, con lo cual reconoció en el periodo un deterioro (impairment) de sus inventarios por MX\$18.6 mil millones.
2. El 27 de junio de 2013, la empresa llegó a un acuerdo de espera (standstill) con sus mayores acreedores bancarios. El acuerdo tuvo un plazo de 45 días, y en el mismo se estableció que las instituciones firmantes no tomarían acciones legales (demandas, embargos, etc.) contra Urbi, y ésta no iniciaría un proceso de concurso mercantil sin el apoyo de los mismos. Además con la firma de este acuerdo, se convinieron las condiciones para que la empresa obtuviera liquidez en un corto plazo.
3. El 25 de julio del 2013, la empresa dio a conocer al público inversionista y a las autoridades respectivas que no presentaría en tiempo su reporte del II trimestre debido al proceso de revisión detallada del valor de sus activos en el contexto de la situación de la industria y del proceso de reestructura financiera en el que se encontraba.
4. Adicionalmente y dada la situación de deterioro que estaba sufriendo la industria de la Construcción y a su proceso de reestructura, la empresa llegó a un acuerdo con algunos de sus clientes corporativos y recibió daciones en pago o pagos en especie (terrenos) hasta por un monto de MX\$4,659.5 millones, los cuales disminuyeron sus cuentas por cobrar aumentando sus inventarios, además se realizaron otras transacciones que afectaron el saldo de esta partida, siendo principalmente cobranza



y estimación para cuentas incobrables, lo cual implicó una disminución adicional de MX\$3,745.1 millones en la cuenta por cobrar.

5. El 26 de julio de 2013, derivado de que la empresa no publicó su información financiera del II trimestre, la Bolsa Mexicana suspendió la cotización de los valores de la empresa a fin de evitar que se produjeran condiciones desordenadas en el mercado de valores. Los valores suspendidos fueron los identificados con la clave de cotización URBI “*” y URBI 11.
6. La empresa celebró el 3 de septiembre de 2013 un convenio de reconocimiento de adeudo por MX\$648.8 millones con International Finance Corporation (IFC) respecto del acuerdo con E Factor Diez, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R. derivado del programa de factoraje financiero con proveedores concertado con esta entidad el 15 de junio de 2012.
7. El 18 de septiembre de 2013 la empresa celebró un convenio de dación en pago con BBVA Bancomer, S.A. Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero BBVA Bancomer por MX\$874.6 millones. Esta dación fue aplicada a los diversos adeudos que tenía la empresa con dicha institución. El convenio establece derecho de preferencia a favor de la empresa para adquirir los inmuebles dados en pago por un periodo de hasta dos años, generando esta operación recursos líquidos para la empresa por MX\$156.3 millones, lo cual se refleja en el saldo de efectivo y equivalentes de efectivo al cierre del tercer trimestre.
8. El 25 de octubre de 2013, la empresa anunció que diferiría la publicación de sus resultados del segundo y tercer trimestres de 2013, debido a que continuaba revisando de forma detallada el valor de sus activos y adicionalmente porque su plan de negocio estaba siendo revisado por sus acreedores financieros y bursátiles.
9. El 30 de diciembre de 2013, la empresa celebró convenio transaccional de ejecución de hipotecas con HSBC México, S.A. de C.V. Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero HSBC, división fiduciaria, en su carácter de fiduciario del fideicomiso F/262757 quien en este convenio figura como acreedor hipotecario y por otra parte la Sociedad Hipotecaria Federal, S.N.C. (SHF) en su carácter de fiduciario en el Fondo de Operación y Financiamiento Bancario a la vivienda (FOVI). En virtud de este convenio la empresa transmitió la propiedad de los inmuebles que garantizaban los créditos hipotecarios originalmente otorgados. Una vez ejecutada tal ejecución de hipotecas la empresa sigue adeudando a la acreedora hipotecaria MX\$137.0 millones.

Atentamente,

Cuahtémoc Pérez Román

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

DESEMPEÑO FINANCIERO

Los ajustes realizados, incluida una revisión de activos, se llevaron a cabo en un entorno que reflejó los primeros efectos macro-económicos derivados de las perspectivas que ofrecieron las Reformas Estructurales impulsadas por la actual administración federal.

Durante el 2013 quedaron establecidas las nuevas reglas del juego en la industria de la vivienda en México. El proceso de consolidación operativa iniciado por la empresa desde mediados de 2012 y su continuidad en 2013 sentaron las bases para afrontar uno de los mayores desafíos en la historia de la empresa. Además, los ajustes realizados, incluida una revisión de activos, se llevó a cabo en un entorno que reflejó los primeros efectos macro-económicos derivados de las perspectivas que ofrecieron las Reformas Estructurales impulsadas por la actual administración federal.

Esto confirmó que la decisión de la empresa de realizar ajustes en la estructura operativa del negocio tuvieron fundamentos válidos para implementarla y siempre con el objetivo claro de mantener la empresa en marcha, con indicadores de productividad y estabilización de las necesidades de capital de trabajo.

- Ingresos por MX\$1,975.6 millones, un decremento de 84.7% con relación a 2012.
- Ebitda de MX\$(669) millones, menor en 116.0% respecto al año anterior.
- Pérdida neta de MX\$5,918.9 millones, comparada con una utilidad neta de MX\$1,739.3 millones en 2012.¹

Al término del periodo que se informa, la empresa sigue teniendo a su favor la alta calidad de sus activos. Las inversiones realizadas en reserva territorial, infraestructura, urbanización, vivienda en proceso e inventarios, reducen las necesidades de inversiones significativas adicionales y debieran de facilitar la generación de flujo en el futuro.

¹ El Ebitda y Pérdida neta se presentan excluyendo los efectos de partidas de gastos consideradas por la Empresa como excepcionales, relacionadas con la reorganización de sus operaciones, la disminución del valor de sus inventarios así como otras disposiciones asociadas con activos fijos e inversiones. El monto total de dichas partidas excepcionales fue de \$24,716.3 mdp al 31 de diciembre de 2013. Para mayor detalle véase la Nota 28 a los Estados Financieros.



Como lo mencionamos, en julio de 2012 iniciamos un proceso de consolidación operativa que tuvo su continuación en 2013. El objetivo fue fortalecernos y convertirnos en una empresa más compacta, más flexible y más sólida. Ahora contamos con capacidad de adaptarnos más rápidamente que antes a las condiciones del mercado, con sus nuevas reglas, estrategias y políticas públicas.

Diversos factores que inciden en el mercado confirman que la Industria de la Vivienda en los años por venir tendrá una nueva etapa de crecimiento sostenible y rentable, entre ellos, la aprobación de un importante monto (MX\$11,800 millones de pesos) para el programa de subsidios de 2014, así como la presentación de nuevos esquemas de financiamiento a proyectos de vivienda por parte de la Sociedad Hipotecaria Federal.

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

Diversos factores confirman que la industria de la vivienda tendrá una nueva etapa de crecimiento sostenible y rentable en los años por venir.

Se tiene identificado un escenario base de crecimiento de cuando menos la construcción de 20 millones de nuevos hogares para el periodo 2011-2030. Aunado a esto, el número de participantes en la industria tuvo una baja considerable durante el periodo 2008-2013 y se tiene registro de 743 menos desarrolladoras de vivienda operando en el mercado; esta situación dio como resultado una baja considerable en los arranques de obra durante el año que se reporta (22% menos, de acuerdo a datos del Registro Único de Vivienda). Todos los elementos anteriores, de la mano con la consolidación operativa de la empresa y su futura reestructura de capital la colocan en un enorme campo de oportunidades para los años por venir.

MODELO DE NEGOCIO

La empresa hoy día se encuentra en la ejecución de un plan de negocio para el periodo 2014-2020 así como un marco estratégico para ese mismo lapso, lo que nos permitirá restablecer la óptima capacidad operativa una vez que reestructuremos nuestra estructura de capital.

Nuestro Modelo de Negocio en 2013 consolidó un proceso de transformación y ajuste a las nuevas condiciones del mercado (incentivos y apoyos distintos a los que se habían aplicado en los últimos años) así como a las nuevas reglas y circunstancias de la industria que incrementaron el ciclo de negocio así como los montos de capital de trabajo.

2013 fue un año donde la industria de la vivienda se situó en una transición hacia nueva etapa de ajuste y transformación que reclama de nuevos enfoques, tecnologías, productos y servicios para el desarrollo habitacional que el país requiere.

Nuestra incapacidad de absorber todos los cambios y detener el crecimiento inercial generó en la empresa una desalineación operativa y un desperfilamiento del apalancamiento creando presión de liquidez en el corto plazo e impactando en nuestra estructura de capital.

La empresa hoy día se encuentra en la ejecución de un plan de negocio para el periodo 2014-2020 así como un marco estratégico para ese mismo lapso, lo que nos permitirá restablecer la óptima capacidad operativa una vez que reestructuremos nuestra estructura de capital.

Este plan de negocios aprovechará nuestro profundo conocimiento del mercado y la calidad de nuestros productos que nos permiten cubrir toda la gama de productos de vivienda y capturar la plusvalía de nuestros desarrollos.

POLÍTICA NACIONAL DE VIVIENDA

Propuesta en 4 ejes:

1. Coordinación interinstitucional

- SEDATU instancia Coordinadora de la política de vivienda.

2. Desarrollo urbano sustentable e inteligente

- Orientar el desarrollo territorial y urbano del país.
- Créditos y subsidios reorientados al fomento del crecimiento urbano ordenado.
- Rescate de espacios urbanos, la redensificación, así como la construcción de viviendas verticales y desarrollos certificados.
- Renaret (Registro Nacional de Reservas Territoriales).

3. Reducir de manera responsable el rezago de vivienda

- Abatir rezago 9 millones de viviendas, atención a Fuerzas Armadas, No afiliados asalariados, ex-afiliados.
- En 2013 apoyar la construcción de 500,000 viviendas nuevas.

4. Vivienda digna para los mexicanos

- Vivienda popular financiada o subsidiada por el Estado contará con al menos dos recámaras.



Asimismo contamos con un modelo de negocio más eficiente y flexible, basado en el proceso de consolidación operativa de 6 trimestres basado en las recomendaciones hechas por el Boston Consulting Group (“BCG”).

Somos una empresa de administración de procesos (empresa de logística) en lugar de una empresa de construcción tradicional, con una fuerte alianza con nuestros proveedores que fortalecen nuestra cadena de valor.

También explotaremos nuestros activos y conocimientos:

1. Una de las mayores reservas de tierras en la industria, lo cual reduce las futuras necesidades de capital de trabajo y crea nuevas oportunidades de negocio.
2. Líder en el desarrollo de macro proyectos bajo esquema de DUIS, ahora conocido como Desarrollos Certificados.
3. Utilizando Urbinet, nuestra plataforma de TI, y Urbinova, nuestra avanzada tecnología de construcción.
4. Un Equipo de dirección talentoso y experimentado, con 10 a 32 años de experiencia.

Este plan de negocios aprovechará nuestro profundo conocimiento del mercado y la calidad de nuestros productos que nos permiten cubrir toda la gama de productos de vivienda.

Confiamos en que avanzaremos en la creación de valor para nuestros clientes e inversionistas apoyados en:

- Calidad de nuestros activos y proyectos,
- Calidad y competitividad de nuestra oferta al mercado,
- Avances en la transformación de la organización y
- Nuestro comprometido y talentoso capital humano.



UNA SOLUCIÓN DIFERENCIAL

Urbi ha planteado una innovadora solución de vivienda y un nuevo modelo de negocio en la industria. Esta propuesta responde a las necesidades reales de un nuevo mercado de familias que buscan, más que una casa, Vivir con Calidad, Ganar Dinero Extra®, Aprender y Divertirse en comunidades sustentables.

Con el apoyo de UrbiNova 2.0, nuestro sistema propietario para la construcción de vivienda vertical de baja altura; de Enlace Comunitario A. C., iniciativa de Urbi para la articulación social de comunidades; y de Dinero Extra®, una red social de intercambio de productos y servicios dentro de los desarrollos, creamos una solución diferencial y accesible para la adquisición de una vivienda, que nos permitirá maximizar el valor de nuestros nuevos desarrollos destinados a las familias de menores ingresos. La hemos llamado La Solución Irresistible y viene a responder a las necesidades reales de la población.

UrbiNova 2.0 es una solución tecnológica que proporciona considerables ahorros en edificación y urbanización, incrementa la densificación de los desarrollos, las áreas verdes y la tierra para usos comerciales. Lo anterior permite disminuir costos de construcción, reduce la necesidad de compras de tierra futuras, incrementa los ingresos por venta de tierra y fortalece la generación de flujo, además de permitir el uso intensivo de los incentivos disponibles para la vivienda vertical.

Enlace Comunitario A. C., y Dinero Extra® son iniciativas que facilitan la integración de comunidades autogestionadas,

fortalecen el arraigo de los residentes, la convivencia y autosustentabilidad en los desarrollos. Además, promueven el intercambio de productos y servicios entre los integrantes de una comunidad, a través de redes sociales, lo cual incrementa el ingreso de las familias y contribuye a mejorar su calidad de vida.

MACROPROYECTOS

En 2007 asumimos el liderazgo como articuladores de grandes desarrollos urbanos y en 2011 recibimos la primera certificación de las autoridades para un Desarrollo Urbano Integral Sustentable (DUIS), por nuestro macroproyecto Valle San Pedro, en Tijuana Baja California, que de aquí al 2030 albergará a un millón de habitantes. Este desarrollo también ha recibido múltiples reconocimientos a escala internacional.

PRODUCTOS Y SERVICIOS ADICIONALES

Nuestros clientes disponen de una gran variedad de productos y servicios para el equipamiento de su vivienda, a través de alianzas con los proveedores de mayor calidad en el mercado. Estos recursos aumentan la habitabilidad, además de optimizar los espacios y la comodidad del hogar.

La oferta a nuestros clientes incluye una gran variedad de opciones, como la instalación de internet, televisión por cable y computadora, entre muchos otros. De esta manera, proporcionamos un servicio integral que complementa y enriquece la vivienda.



DE ACUERDO CON ESTUDIOS REALIZADOS POR EL INFONAVIT Y POR NUESTRO EQUIPO:

70%

DE LA POBLACIÓN SON “VERDES”, DESDE EL PUNTO DE VISTA DE FINANCIAMIENTO, Y NO TIENEN ACCESO A UNA HIPOTECA.

30%

SU PRIORIDAD NO ES ADQUIRIR UNA VIVIENDA, SINO UNA SOLUCIÓN QUE RESUELVA SUS NECESIDADES COMPLETAS: VIVIR CON CALIDAD, GANAR DINERO EXTRA, APRENDER Y DIVERTIRSE.

LA SOLUCIÓN IRRESISTIBLE

Se calcula que para 2030, el 90% de la población del país vivirá en las zonas urbanas y muchas de estas familias van a requerir una vivienda nueva o una de mejor calidad de la que poseen ahora.

Para responder a esta demanda, en Urbi creamos La Solución Irresistible, que aporta una solución integral a las necesidades de la población de menores recursos. La propuesta esta conformada por un hardware (UrbiNova 2.0) y un software (Enlace Comunitario A. C. y Dinero Extra®).



En conjunto, estos recursos permiten a esas familias “verdes” madurar en el sentido financiero, al darle acceso a una vivienda adecuada a su capacidad de pago, dentro de una comunidad autogestiva que promueve una mejor calidad de vida entre sus residentes.



CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

CONSEJEROS PROPIETARIOS

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

COMITÉ DE AUDITORÍA

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

COMITÉ DE PRÁCTICAS SOCIETARIAS

Gastón Luken Aguilar (Presidente)
Pedro Antonio Suárez Fernández
Jesús Rodolfo Luján Fernández

COMITÉ DE PLANEACIÓN Y FINANZAS

Pedro Antonio Suárez Fernández (Presidente)
Gastón Luken Aguilar
Francisca Selene Ávalos Ríos

*Consejeros independientes



NUESTROS CONSEJEROS

CUAUHTÉMOC PÉREZ ROMÁN

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

CÉSAR AUGUSTO CÓRDOVA LEYVA

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

FRANCISCO JAVIER CÁZARES GONZÁLEZ

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

DOMINGO JAVIER MORENO GÁMEZ

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

FRANCISCA SELENE ÁVALOS RÍOS

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

GASTÓN LUKEN AGUILAR

Presidente del Consejo del Instituto de las Américas de la Universidad de California en San Diego, Presidente de Pronatura Noroeste Mar de Cortés y Vicepresidente de Pronatura Nacional.

ROBERTO PÉREZ HERNÁNDEZ

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

IGNACIO RIESGO MÉNDEZ

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

NETZAHUALCÓYOTL PÉREZ ROMÁN

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

JESÚS RODOLFO LUJÁN FERNÁNDEZ

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

PEDRO ANTONIO SUÁREZ FERNÁNDEZ

Director de Programas Especiales del Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresas (IPADE). Es profesor de tiempo completo y está a cargo del área de Control e Información Directiva del IPADE, Director del International Management Program y Consultor en Dirección de Empresas.

MISIÓN

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

VISIÓN

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

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

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

INFORMACIÓN CORPORATIVA

ADALBERTO RAMÍREZ HERNÁNDEZ

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

DAVID AGUILAR JUÁREZ

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

Edición y diseño: Comunicación Institucional Urbi.

Nota de Protección Legal:

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

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





Valores de nuestra marca

Armonía | Tranquilidad | Prestigio | Trascendencia

urbi.com