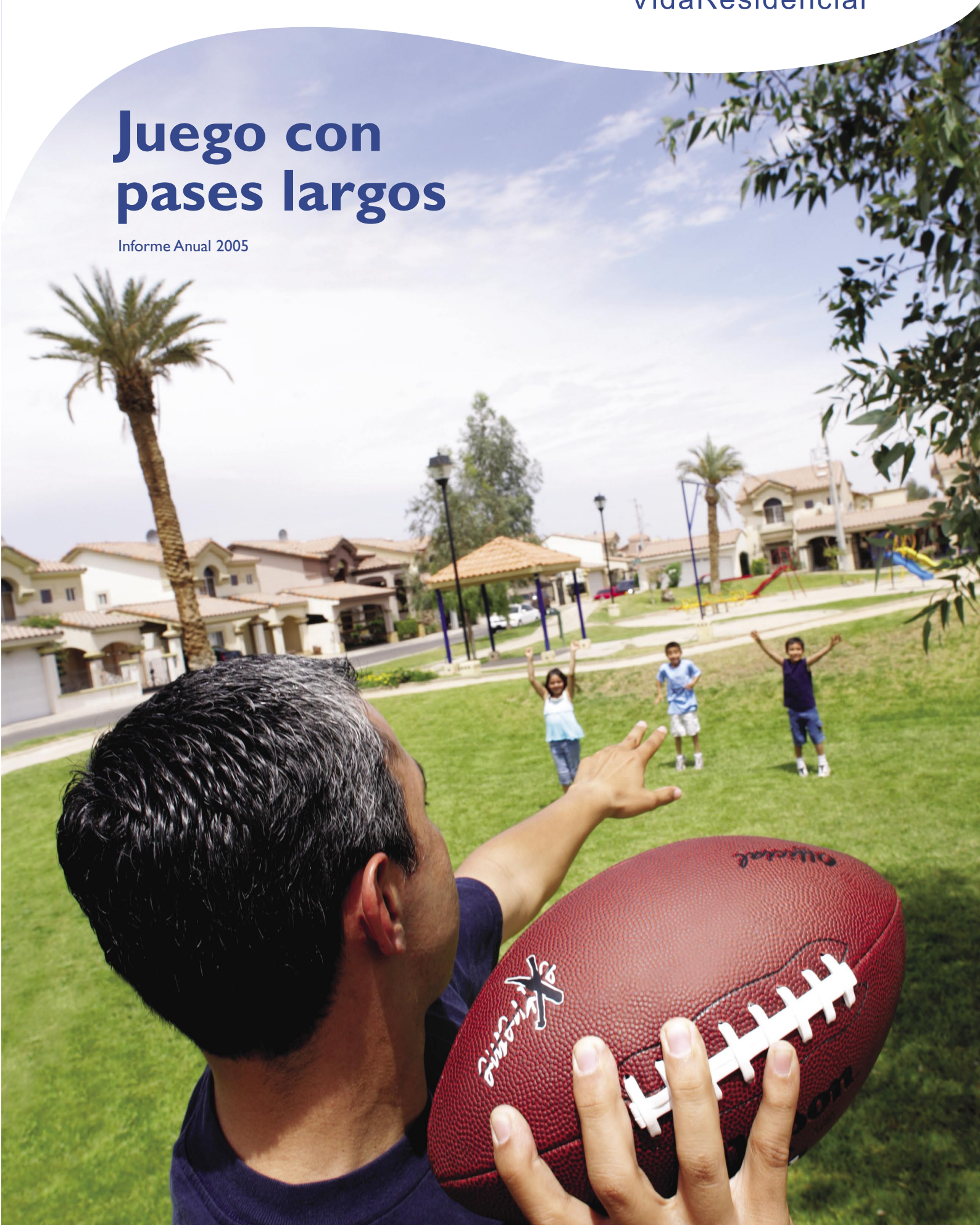


Juego con pases largos

Informe Anual 2005



Perfil de la empresa

Urbi es líder en el desarrollo de vivienda en México y el mayor promotor en una de las regiones de más alto crecimiento, la zona norte. Además tiene una presencia cada vez mayor en las principales áreas metropolitanas del país.

En sus 24 años de operaciones ha construido y comercializado más de 175,000 viviendas, con procesos de negocios avanzados y un desempeño financiero sobresaliente, que ubican a la compañía como la más rentable del sector. Urbi cuenta con la capacidad para atender a todos los segmentos del mercado, enfocándose principalmente a la vivienda de interés social y media baja.

Su avanzado modelo de negocios se sustenta en UrbiNet, su plataforma tecnológica de punta, así como en un experimentado equipo de dirección compuesto por más de 70 ejecutivos, cada uno de ellos con 10 a 25 años de experiencia en la industria.

Contenido

- 02 Mensaje a los accionistas
- 05 Finanzas: crecimiento, rentabilidad, liquidez y margen
- 08 Una cadena de gran valor económico y productivo
- 10 2005 año de la Filosofía Urbi: promover el Espíritu Grande.
- 14 Competitividad laboral, táctica para el crecimiento
- 16 UrbiNet: de un ERP a un ERO
- 18 La mayor reserva territorial de la vivienda
- 20 La renovación de la historia
- 21 Gobierno corporativo
- 22 Equipo Directivo
- 24 Consejo de Administración
- 25 2005 comparado con 2004
- 29 Estados financieros consolidados
- 48 Algo de vocabulario Urbi

20.6%
crecimiento
en ventas

8,193.5
Ventas en millones
de pesos

24,865
Viviendas
vendidas

26.2%
Margen de
EBITDA

25.9%
Crecimiento
en EBITDA

14.1%
Margen
Neto



I La filosofía en una frase

El concepto Urbi VidaResidencial resume los principios de la empresa, que busca crear comunidades integradas donde la gente comparta derechos y obligaciones en un ambiente de alto valor residencial, para vivir en un entorno limpio y ordenado que propicie el crecimiento familiar y la sana convivencia social.

2 El kilo en la mano

Si una persona sube un kilo, nadie lo nota. Pero si lo aumenta en una sola mano se hace evidente. En Urbi desarrollamos elementos espectaculares y distintivos en cada conjunto, como accesos atractivos, grandes parques equipados, así como otros componentes simbólicos que están a la vista de todos, para aportar estatus, funcionalidad y prestigio a la comunidad.



3 Todo lo necesario

Detrás de cada conjunto residencial de Urbi existe un Plan Maestro Comunitario, que aglutina todos los servicios necesarios como educación, comercios, entretenimiento e infraestructura urbana con el fin de crear entornos tranquilos y seguros.

4 Derechos y obligaciones

Al integrar un desarrollo Urbi facilita a sus integrantes medios como el Reglamento Interno y la Asociación de Vecinos. Estos instrumentos crean un marco funcional para lograr la sustentabilidad social y la convivencia en armonía, al promover los derechos y responsabilidades de todos los integrantes de la comunidad.

5 El valor del diseño

Para Urbi el diseño de sus viviendas y desarrollos tiene un valor fundamental. A través de técnicas innovadoras crea conjuntos de gran calidad visual, armónicos con el entorno, cuya apariencia proporciona estatus a quien los habita, además de prever el crecimiento de las familias.



Nuestro compromiso

Estimular, proteger y recompensar toda acción y pensamiento que desarrollen el Espíritu Grande, lo cual consiste en:

Buscar la verdad.

Confiar en ti mismo y en los demás.

Buscar la bondad.

Dar para crecer.

Buscar la belleza.

Ser parte de un todo.

Juego de pases largos

A principios del siglo pasado, el fútbol americano cambió sus reglas para permitir los pases largos y hacer más dinámicos los encuentros. Aquellos equipos que se entrenaron para las nuevas condiciones de juego, arrasaron con sus contrincantes.

La industria de la vivienda en México está cambiando sus reglas para responder a los retos del futuro. En Urbi nos estamos preparando en todos los frentes para desarrollar la nueva vivienda que el país requiere. Con nuestro propio estilo de juego.



Mensaje a los accionistas

El 2005 fue otro gran año para Urbi y el primer año fiscal completo en el que nos desempeñamos dentro de la Bolsa Mexicana de Valores.

Al inicio de este nuevo periodo estamos muy orgullosos de compartir con ustedes nuestros logros y resultados, además de proporcionarles una descripción de las condiciones y oportunidades del sector vivienda.

Durante el 2005 logramos incrementar nuestros ingresos en un 20.6%, mejoramos nuestros niveles de rentabilidad y generamos un flujo de efectivo positivo. De hecho al 31 de diciembre de 2005, Urbi es la empresa más rentable del sector vivienda en México con los más altos márgenes bruto, de operación y Ebitda, indicadores que son reflejo de un excelente modelo de negocio, de una sólida filosofía empresarial, de la calidad de nuestro equipo de dirección y de las positivas condiciones macroeconómicas y sectoriales que favorecen a nuestra industria.

La estabilidad macroeconómica del país, los programas y estímulos del Gobierno Federal y el acceso al financiamiento han creado un marco propicio para el desarrollo de la vivienda en México, sin duda la actividad más dinámica de los últimos 5 años.

Sin embargo, las mejores noticias están aún por llegar. En la actualidad se están realizando cambios fundamentales en la industria, que consideran la aprobación de algunas leyes, las cuales tienen como

objetivo sentar las bases para asegurar el crecimiento futuro de la industria de la vivienda durante los siguientes 20 años.

Las perspectivas son alentadoras. Todo indica que por segunda ocasión, el cambio sexenal de gobierno se llevará a cabo sin contratiempos económicos ni políticos, y se reafirmarán las bases establecidas en este sexenio en materia de vivienda.

Por su parte, los candidatos presidenciales han mostrado un profundo interés en el tema y reafirman su apoyo a un sector de importancia tan estratégica, cuya fuerza se sustenta en que responde a una de las necesidades más sentidas y urgentes de la población: el acceso a una vivienda digna.

Círculo virtuoso

El efecto de nuestro trabajo es multiplicador. La industria de la vivienda genera 5 empleos por cada casa o departamento construido, impacta a más de 40 ramas industriales y un monto superior al 90%

de nuestros insumos son de producción nacional. Pero nuestra labor no sólo tiene efectos en el ámbito económico, sino sobre el ordenamiento territorial, así como en la capacidad de integración y participación social de la gente.

En la visión del futuro de Urbi, la vivienda y la educación representan dos ejes básicos que pueden transformar a nuestro país y estimular su crecimiento

La unión de derechos – educación y vivienda – y obligaciones representa el sustento que nos permitirá llevar a la gente a la creación de nuevos hábitos, que en su conjunto rompan el círculo vicioso de los bajos niveles de educación, la indiferencia y la baja participación social, para ingresar a un círculo virtuoso que nos proporcione mejores niveles de vida y una más sana convivencia familiar y social.

Uno de nuestros principales objetivos en los desarrollos que construimos, es generar nuevos hábitos en las relaciones comunitarias, basados en dos elementos: los derechos y responsabilidades de los colonos.

Nuestros clientes tienen derechos, como el recibir una vivienda de alta calidad, gozar de un equipamiento urbano funcional y participar de una comunidad diseñada bajo un Plan Maestro Comunitario. Pero al integrarse a una comunidad Urbi también adquieren responsabilidades, como participar en la asociación de vecinos, pagar una cuota de mantenimiento y vivir bajo un reglamento comunitario orientado a crear un entorno limpio y respetuoso del ambiente, en beneficio de todos.

Ejercer estos derechos y responsabilidades en nuestras comunidades lleva a la gente a ejercer una democracia, no como un proceso electoral, sino como un sistema de vida.

Este efecto es el más trascendente. La nueva vivienda impacta en la movilidad social y está integrando la nueva clase media propietaria (“Homeowners”), en cuyo seno están presentes el conjunto de valores que son el verdadero soporte de una sociedad participativa.

Este efecto lo hemos podido comprobar en nuestros desarrollos. Las viviendas de Urbi no son sólo cuatro paredes y un techo, sino comunidades que dan prestigio y reconocimiento social a sus moradores. Que les abren las enormes posibilidades de vida digna en familia y en comunidad. De ahí la relevancia del sector.

Nuevas reglas

Las reglas y condiciones de la industria de la vivienda en México están cambiando. Hoy no sólo se requiere saber construir casas, sino hacerlas con la más alta calidad, bajo nuevas condiciones financieras y técnicas, con una amplia visión de la vida comunitaria. En Urbi estamos en el proceso de reforzar nuestra posición como una empresa saludable, capaz de responder a



las exigencias y retos de nuestro tiempo. Es lo que nosotros llamamos el Juego de Pases Largos, que implica operar bajo nuevas reglas.

Una de nuestras principales estrategias es consolidar la presencia en las zonas metropolitanas más grandes del país – Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey – donde se concentra el 24.3% de la población y en las ciudades medias impactadas por estas zonas metropolitanas, además de reforzar la posición en la región norte, donde somos líderes.

El modelo de negocios de Urbi nos ha facilitado evolucionar de un simple constructor de casas, a un administrador de procesos sincronizados de construcción y comercialización de viviendas, con una logística avanzada que se sustenta en una plataforma tecnológica – Urbinet – de última generación. Las herramientas de administración con que contamos son las más sofisticadas de la industria y nos permiten replicar nuestra forma de hacer negocios en cualquier lugar, con gran rapidez y a un bajo costo.

Aunado a lo anterior, a nivel interno damos especial atención a la selección y desarrollo de los recursos humanos que reclama el crecimiento. Así también, reforzamos nuestra cultura corporativa, los principios y valores que dieron vida a nuestra empresa, los cuales se mantienen vigentes a casi 25 años de su fundación. Queremos ser una organización administrada por sus valores.

El objetivo de Urbi es tener un crecimiento sano y rentable, a un ritmo superior al del promedio de la industria. En este marco, en el 2005 logramos un incremento en nuestras ventas del 20.6%, con un total de 24,865 viviendas vendidas y nuestros márgenes de rentabilidad fueron los más altos de la industria.

En el 2006 cumplimos un cuarto de siglo y reafirmaremos nuestra posición como uno de los más destacados jugadores de la industria de la vivienda en México. Queremos replicar nuestro éxito. Crecer hasta el límite de nuestras posibilidades con los pies bien firmados sobre la tierra.

A todos quienes nos han acompañado en este proceso, a accionistas, colaboradores, aliados estratégicos, proveedores y clientes, les queremos agradecer su confianza. La nuestra es una historia que nos llena de orgullo, una historia de consistencia entre el decir y el hacer, una experiencia de vida que deseamos compartir con todos ustedes por muchos años más.

Cuahtémoc Pérez Román

**Presidente del Consejo
de Administración y Director General.**

y el Equipo de Dirección



Finanzas: crecimiento, rentabilidad, liquidez y margen

Cifras Sobresalientes

en Millones de pesos al 31 de diciembre 2005

BALANCE	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Total del activo	4,288	5,213	5,591	8,201	10,314	12,385
Activo circulante	4,104	4,410	4,711	6,848	9,263	11,714
Efectivo y equivalentes	273	388	453	438	1,094	1,816
Clientes	820	1,076	1,169	1,571	2,802	3,278
Otras cuentas por cobrar	77	73	87	75	125	239
Inventarios	2,760	3,282	3,386	5,461	5,684	6,390
Inmuebles, maquinaria y equipo, neto	138	150	193	293	316	372
Total del pasivo	2,863	3,450	3,433	5,463	4,678	5,653
Pasivo a corto plazo	1,564	1,945	1,381	2,379	1,939	2,049
Cuentas por pagar a proveedores	520	651	679	1,194	864	1,111
Pasivo Financiero a Corto Plazo	965	1,155	554	1,002	926	743
Pasivo a largo plazo	1,299	1,505	2,052	3,084	2,739	3,604
Pasivo Financiero a Largo Plazo	272	178	578	1,271	776	1,460
Capital Contable	1,425	1,764	2,158	2,738	5,636	6,732

ESTADO DE RESULTADOS

No. de viviendas vendidas (unidades)	14,636	16,058	17,711	20,071	21,791	24,865
Ventas	3,481	4,223	4,644	5,688	6,794	8,194
Costo de Ventas	2,281	2,757	3,134	3,843	4,542	5,431
Utilidad Bruta	1,200	1,466	1,510	1,845	2,252	2,763
Utilidad de Operación	814	1,003	1,010	1,230	1,575	2,007
EBITDA (a)	897	1,086	1,081	1,339	1,702	2,143
Resultado Integral de financiamiento	205	261	149	183	157	327
Utilidad antes de ISR, impuestos al activo y PTU	605	744	869	1,041	1,434	1,699
Utilidad Neta	341	424	524	666	1,140	1,159

INFORMACIÓN FINANCIERA ADICIONAL

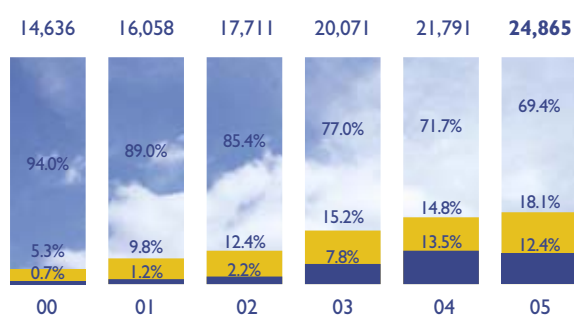
Margen de Operación	23.4%	23.8%	21.7%	21.6%	23.2%	24.5%
Margen de EBITDA	25.8%	25.7%	23.3%	23.5%	25.0%	26.2%
Margen Neto	9.8%	10.0%	11.3%	11.7%	16.8%	14.1%
Deuda Neta	964	945	678	1,835	608	387
Deuda Neta / EBITDA	1.07	0.87	0.63	1.37	0.36	0.18
No. de Acciones (Millones)	298.22	298.22	298.22	290.95	298.59	298.59
UPA	1.14	1.42	1.76	2.29	3.82	3.88
Utilidad de operación por acción	2.73	3.36	3.39	4.23	5.27	6.72
EBITDA por acción	3.01	3.64	3.62	4.60	5.70	7.18
Valor en Libros por acción	4.78	5.91	7.24	9.41	18.87	22.55

(a) Incluye intereses capitalizados

Somos una empresa predecible, confiable y transparente, que proporciona a sus mercados información concisa y directa sobre su desempeño y resultados.

Mezcla de productos Unidades Vendidas

TACC (00-05) = 11.2%

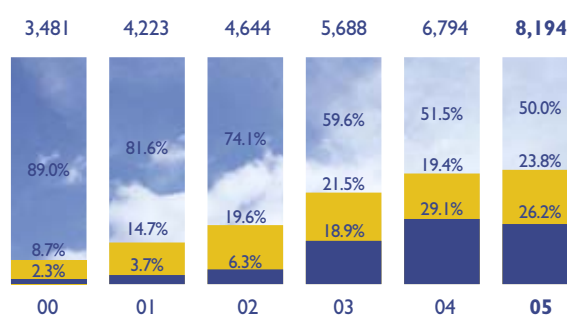


Vivienda Interés Social

Vivienda Media Baja

Mezcla de productos Ventas (millones de pesos)

TACC (00-05) = 18.7%



Vivienda Media Alta y Residencial

En el 2005 el nombre del juego en Urbi fue la mejora de márgenes y la generación de flujo de efectivo. El Margen de Ebitda registró un crecimiento de 113 puntos base, con lo cual estamos próximos a alcanzar un Margen de Ebitda de 26.5%, el cual se había establecido como objetivo para el ejercicio 2008.

Cabe recordar que durante 2004 se había establecido como meta incrementar en 300 puntos base el Margen de Ebitda de Urbi en un periodo de 5 ejercicios anuales. Es decir, la meta establecida fue alcanzar el 26.5% de Margen de Ebitda en el 2008. Consideramos que este nivel de Margen de Ebitda es sostenible, por lo que esperamos mantenerlo una vez alcanzada nuestra meta.

Estos avances se deben, en gran medida, a la estandarización del modelo de negocios y a Urbinet, nuestra plataforma tecnológica. Los ahorros y beneficios que obtuvimos gracias a la tecnología informática se reflejaron sobre todo en el aumento de la productividad: con el mismo número de personas construimos más casas.

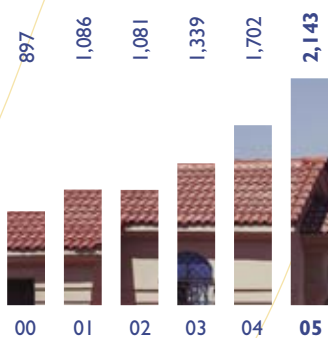
Somos, cada vez más, una empresa de logística y hemos creado una cadena de valor para dar a terceros los procesos más sencillos de nuestra industria, como lo es la construcción; el propósito es conservar sólo aquellos que generan valor, como el diseño del producto, el control de la calidad y la creación de comunidades donde imperen los ideales de superación, participación y reconocimiento social. Esta es una de nuestras mayores ventajas competitivas. Por ejemplo, en el 2005 logramos un nivel de subcontratación mayor al 90% en nuestros procesos de construcción de vivienda y de urbanización de nuestros desarrollos.

Otro elemento destacado del modelo de negocios es el alto nivel de precisión en la cobranza, que nos permite generar flujo de efectivo y planificar el crecimiento a mediano y largo plazo.

Urbi es la única empresa de la industria que presenta 4 indicadores financieros favorables, difíciles de alinear: crecimiento en ingresos, mejora de márgenes, rentabilidad sobre capital y generación de flujo de efectivo libre.

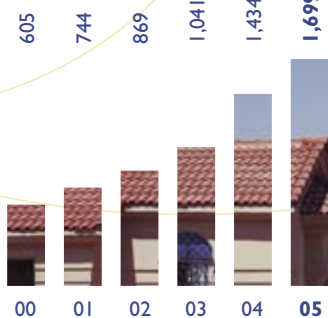
EBITDA

TACC (00-05) = 19.0%



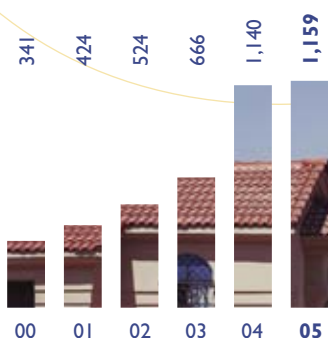
Utilidad Antes de Impuestos

TACC (00-05) = 22.9%



Utilidad Neta

TACC (00-05) = 27.7%



Crecemos en ingresos porque estamos presentes en mercados de franco desarrollo, como son las principales zonas metropolitanas del país y el norte de México. Además, con nuestra mezcla de vivienda de interés social, media y residencia accedemos a lo mejor del mercado: una combinación de alto crecimiento, con buenos márgenes.

Tenemos una de las estructuras de capital más fuertes y mejor conformadas de la industria. Nuestra deuda es pública, de bajo costo, de largo plazo y sin garantía; contamos con una base de recursos muy grande y de muy buena calidad. Por estas razones, la rentabilidad sobre capital es el resultado de una buena estructura de activos y de una buena estructura de capital.

El 2005 es el primer año en que Urbi genera flujo de efectivo. Muchas empresas desarrolladoras nacen y mueren por una mala administración de su capital del trabajo. En nuestro caso es un aspecto que podemos dominar con nuestro modelo de negocios y a través de Urbinet.

En este contexto, nuestro objetivo para el 2006 es lograr un crecimiento de entre el 16% y 18% en ingresos y mejorar nuestro Margen de Ebitda en cerca de 35 puntos base.



Debido a su buen desempeño bursátil en cuanto a operatividad y liquidez, desde el mes de febrero de 2005 Urbi forma parte de la muestra para el cálculo del Índice de Precios y Cotizaciones (IPC) principal indicador del desempeño de la Bolsa Mexicana de Valores.



Una cadena de gran valor económico y productivo

En Urbi creamos una cadena de valor y alianzas productivas que nos permiten reducir tiempos y costos, además de controlar todo el proceso de construcción de la vivienda.



Al cierre del 2005, cerca del 80% de nuestros insumos se encuentran cubiertos a través de alianzas estratégicas con proveedores clave. Gracias a estos convenios de largo plazo, productos esenciales como acero, cemento, puertas y ventanas, tubería, instalación eléctrica, azulejos, muebles de baño y pintura han mantenido un nivel de precio constante con respecto al precio de la vivienda, permitiéndonos alcanzar nuestros objetivos de márgenes.

La integración de nuestra cadena productiva repercute de manera favorable en la estabilidad de precios de la vivienda y en el control de los márgenes. Las alianzas nos han permitido, además, reducir costos, gracias a convenios de largo plazo que permiten la planeación precisa de la entrega y colocación de insumos justo a tiempo. La meta es industrializar un proceso que hasta hoy se considera artesanal.

Urbi, más que constructor o ejecutor de la vivienda, busca ser administrador e integrador de procesos, con una logística avanzada, que va de la compra de la tierra y la construcción de la vivienda, a la entrega de una casa terminada, con financiamiento y escriturada a su dueño. Esta concepción del negocio se sustenta en Urbinet, plataforma tecnológica de última generación que integra todos los pasos y permite replicarlos en cualquier lugar y circunstancia.

Este esfuerzo redunda en una vivienda de mejor calidad en acabados y presentación, y de menor precio.

Dentro de las estrategias para el 2006 está consolidar nuestras alianzas con proveedores clave, que enriquezcan la cadena de valor y permitan

entregar a nuestros clientes un mejor producto en un menor tiempo. Destaca la alianza productiva que se firmó el pasado mes de diciembre con la empresa francesa de moldes Outinord, a partir de la cual mejoraremos la calidad y producción en las zona metropolitanas, además de la continuidad que hemos dado a nuestras alianzas productivas con empresas del nivel de CEMEX.



Urbi suscribió una alianza estratégica con la empresa francesa Outinord, fabricante de moldes de concreto y una de las empresas líderes en la industria europea, que contribuye a hacer más eficientes sus procesos de edificación de vivienda.

2005 año de la Filosofía Urbi: promover el Espíritu Grande

Urbi ha registrado un gran crecimiento en su equipo humano y una mayor presencia geográfica en el último lustro. Para difundir y reafirmar la cultura de la empresa a nivel corporativo, el 2005 fue declarado el Año de la Filosofía Urbi.



A través de programas participativos, en el 2005 inyectamos en todos los niveles de la organización el ADN Urbi, los principios y valores que dieron origen a la empresa e impulsaron su crecimiento. El objetivo es asegurar el cumplimiento de nuestra visión y misión, además de fortalecer la calidad de vida laboral de todos los equipos de trabajo. Sabemos que de ello depende la calidad de nuestros productos y servicios.

Deseamos contar con personal muy motivado, que comprenda la estructura de Urbi y aplique los principios básicos en su actuar cotidiano, en la búsqueda de consistencia entre lo que se dice y lo que se hace; que a través de su superación profesional y personal apoye el cumplimiento de las metas operativas y financieras.

Un concepto fundamental de la filosofía de Urbi es desarrollar, más que jefes o supervisores, personas con Espíritu Grande; hombres y mujeres capaces de dirigirse a sí mismos, condición indispensable para poder dirigir a los demás.

Una persona con Espíritu Grande busca la verdad, la bondad y la belleza en todos sus actos.

Buscar la verdad significa un proceso de consenso que permite llegar al concepto o respuesta más valiosa y trascendente para todo el equipo, el camino a seguir. En Urbi, quien se empeña en buscar la verdad, debe estar en el equipo que dirige a los demás.

Buscar la bondad significa que el acto de dar es la fuente más importante de gozo. El camino para crecer en todos los aspectos, personal, profesional y patrimonial es dar a los demás.

Buscar la belleza significa hacer parte de nosotros lo bello y valioso del entorno. La familia, los amigos, nosotros mismos somos parte de un todo y formamos un círculo de pertenencia. En nuestros



actos debemos estar dispuestos a entregar nuestra energía, talento y pasión para proteger y cuidar lo que nos rodea y consideramos bello. En Urbi entendemos que nuestros clientes, inversionistas, proveedores, industria, comunidad y medio ambiente forman parte de un todo y estamos dispuestos a cuidarlos y protegerlos.

El respeto y apego a esta filosofía, se traduce en nuestro desarrollo personal y en un crecimiento organizacional.

El fin es sumar más y mejor talento, reunir voluntades y capacidades. La aplicación de nuestros principios generan productos y servicios que son una aportación valiosa a la sociedad, lo cual va a ser

recompensado con ingresos y utilidades, que nos van a dar una mayor permanencia en el mercado, además de permitirnos explorar nuestra máxima potencialidad interna como personas y como organización productiva.

El 2006 ha sido denominado el año del cliente. La intención es reunir estrategias y talentos, realizar y reafirmar alianzas estratégicas con nuestros proveedores, para agregar mayor valor a la cadena de suministro y transmitirlo al cliente.



“En ninguna parte del mundo hemos visto un avance en el desarrollo de vivienda como el que hemos observado en México; el aprovechamiento de tecnologías que tiene este país es impresionante, y trabajar con empresas líderes como Urbi y Cemex nos lo ratifica”.

Charles Engelken, Director General de Wall Ties and Forms.



Urbi fue seleccionada por la revista Business México como una de las 100 compañías nacionales más exitosas del año pasado. La empresa aparece en la posición 32 de la lista y es la mejor colocada de la industria de la vivienda.

Competitividad laboral, táctica para el crecimiento

Una tarea fundamental del año fueron los avances en la simplificación de los procesos y la alineación de puestos y perfiles a las responsabilidades y actividades de dichos procesos simplificados.



Los mejores perfiles y talentos humanos de la industria deben converger en Urbi, si queremos lograr las metas de desarrollo para los próximos años. Con esta idea en mente, durante 2005 logramos avances sustanciales en materia de simplificación de procesos, alineación de puestos y perfiles, y competitividad laboral.

Fortalecimos, de manera especial, nuestros procesos de selección para localizar dentro de la industria y fuera de ella, ejecutivos de perfiles muy definidos en materia profesional y humana. No sólo buscamos inteligencia y habilidades humanas y técnicas, sino personas cuyos valores coincidan con los de Urbi. Buscamos, sobre todo, atraer gente joven con alto potencial, que nos permita sustentar el desarrollo para los próximos 10 años y crear nuestra propia cantera de talento.

Nuestra capacidad en materia de selección, reclutamiento y entrenamiento nos permite

integrar, en un lapso de sólo 10 semanas, una Unidad Estratégica de Negocios (UEN), con todas las estructuras necesarias para operar en cualquier lugar del país.

En materia de formación y desarrollo estamos sustentado muy bien la capacitación en las áreas de ventas y para el desarrollo del personal de interés para la corporación. Todos quienes ocupan puestos clave en la empresa, están inscritos en programas de crecimiento humano que incluyen planes de vida y carrera, así como desarrollo de habilidades directivas y técnicas. Para este fin contamos con la Universidad Urbi y tenemos convenios suscritos con los mejores centros de enseñanza superior a nivel local y nacional.

En el área de compensación profundizamos en el proceso para definir un nivel de remuneración competitivo, orientado al logro de resultados y a incrementar el atractivo laboral que tiene la empresa.



Urbi forma parte de los Índices MSCI Emerging Markets y MSCI México, de Morgan Stanley Capital Internacional Inc., debido al nivel de liquidez y valor de su acción.



UrbiNet: de un ERP a un ERO

Nuestra plataforma tecnológica es la más moderna de toda la industria de la vivienda, capaz de proporcionar desde la pantalla de una computadora un visión completa de la organización, y de sincronizar todos los procesos de planeación, operación, administración y finanzas de la cadena de valor de la empresa.



La evolución constante de UrbiNet, nuestra plataforma tecnológica, nos hace más eficaces y eficientes, nos permite tener un mayor control sobre toda la operación y aporta un valor diferencial, un valor agregado al cliente, quien en todo momento conoce el proceso en el cual se encuentra su vivienda, además de tener certeza absoluta de los avances y tiempos de entrega.

La tendencia en la materia es continuar nuestra evolución hacia un sistema montado en la WEB, a través de una red inalámbrica, con el fin de reducir el gasto en sistemas, recurrir a servicios de outsourcing y perfeccionar nuestro modelo de producción para ligar todas las tareas internas, con las estructuras organizacionales.

Bajo esta perspectiva, el objetivo para el 2006 es migrar de un Enterprise Resource Planning (ERP) a un Enterprise Resource Optimization (ERO), por medio de un sistema que permita sincronizar y optimizar todos los procesos y recursos de la organización. UrbiNet, entre otros beneficios, nos permite optimizar los procesos de construcción, mejorar el control de los almacenes y materiales, reducir los costos de supervisión y simplificar el proceso de venta y de aprobación de la hipoteca.

Otra innovación en el corto plazo, que nos va a permitir operar en una red inalámbrica es el desarrollo de oficinas virtuales, para el desempeño de servicios internos a distancia.

La tecnología de la información que provee UrbiNet nos coloca a la vanguardia en la industria de la vivienda. Su grado de madurez y evolución, ha hecho posible la implantación de un eficiente modelo de negocios, factible de ser replicado en cualquier plaza en un breve lapso, además de ofrecer un panorama completo, en tiempo real, de la situación de Urbi en todos sus frentes.



Para ver el demo de UrbiNet, por favor, visita
<http://www.urbi.com/urbinet>

En la última emisión del listado de las 50 empresas mexicanas más innovadoras publicada por InformationWeek, Urbi se ubicó en la vigésima primera posición, que fue el nivel más alto alcanzado por una empresa dedicada al desarrollo de vivienda. El reconocimiento de la revista fue a gracias Urbinet, plataforma tecnológica de la compañía y elemento clave de su modelo de negocios.

La mayor reserva territorial de la vivienda

La reserva territorial es una de nuestras principales ventajas competitivas, ya que incluye lo necesario para cubrir nuestros próximos 5 años de operaciones. En la actualidad somos la empresa con mayores recursos propios en tierras.



Nuestra estrategia ha sido incrementar las reservas territoriales en las áreas metropolitanas más importantes del país. En suma mantenemos una reserva de 2,874 hectáreas, con capacidad para el desarrollo de aproximadamente 155,739 viviendas, bajo una densidad media.

Del total, cerca de 2,550 hectáreas presentan vocación para el desarrollo de vivienda de interés social y vivienda media baja, con capacidad para la construcción de 145,387 unidades. Además, 324 hectáreas están clasificadas para el desarrollo

de vivienda media alta y vivienda residencial, con una capacidad para la construcción de 10,352 unidades. Nuestra política y estrategia operativa es mantener reservas de terrenos de 2.5 a 3 años para operaciones futuras en ciudades medias y de hasta 7 años en zonas metropolitanas.

El backlog de compromisos de asignación de créditos hipotecarios se ubica en 28,026 unidades.



Urbi fue reconocida por autoridades del INFONAVIT durante el Segundo Foro de Vivienda Económica por ser una de las desarrolladoras que más ha colaborado en la oferta de vivienda económica en México, al aportar un importante número de viviendas en este 2005 que contribuyen a alcanzar las cifras planteadas en el Plan Nacional de Vivienda.

La renovación de la historia

Un equipo de dirección que suma la experiencia y visión del futuro, con el ímpetu, los nuevos conocimientos y tecnologías de las nuevas generaciones.



La historia de nuestra empresa es la suma de vivencias individuales, que se enlazan en un proyecto de largo plazo, cuya visión nos coloca en el liderazgo de la industria.

Esta historia no se detiene. Cada día se alimenta con la aportación de nuevas experiencias, de gente nueva que se une a un proyecto de vida, para compartir valores y enriquecer la visión del futuro de los fundadores de la empresa.

Nuestro actual proceso de crecimiento se sustenta en nuevos equipos de trabajo, en una generación de gente joven que persigue una misma misión: Construir con pasión, todos los días, la infraestructura y atmósfera que fomenten comunidades donde vivan los ideales de superación, participación y reconocimiento.

No obstante su juventud, tienen una amplia preparación, son expertos en sus áreas de trabajo y aportan un nuevo ímpetu a la organización. Los distingue el talento y la madurez profesional. Una de sus funciones es implantar procesos avanzados y nuevas tecnologías, y son capaces de asumir grandes retos. Son ellos quienes escriben hoy, la historia del futuro de Urbi.

Gobierno corporativo

En Urbi tomamos en serio el tema de gobierno corporativo, no sólo como un cumplimiento de las Mejores Prácticas Corporativas, sino como el ejercicio natural de nuestros principios de ética empresarial.

Desde nuestro ingreso al mercado de valores, en mayo de 2004, decidimos adherirnos al Código de Mejores Prácticas Corporativas de la Bolsa Mexicana de Valores, documento que establece recomendaciones para un mejor gobierno corporativo en las empresas mexicanas y define principios que contribuyen a mejorar el funcionamiento del Consejo de Administración y a la revelación de información a los accionistas.

Las recomendaciones buscan, de manera específica que las sociedades:

- Amplíen la información relativa a su estructura administrativa y las funciones de sus órganos sociales;
- Cuenten con mecanismos para procurar que su información financiera sea suficiente;
- Dispongan de procesos que promuevan la participación y la comunicación entre los consejeros;
- Tengan procesos que fomenten la adecuada revelación a los accionistas.

Para Urbi, estas prácticas no son sólo un requisito más a cumplir, sino un tema fundamental de ética empresarial, que se ejerce a través del Consejo de Administración y de los Comités integrados para el caso.

En el 2005 alineamos la operación de todas las áreas de decisión de la empresa, bajo una perspectiva de gobierno corporativo. Los objetivos son lograr absoluta transparencia, comunicación y control en las decisiones y ubicarnos a la par de las empresas más avanzadas en esta materia a nivel mundial.

Urbi fue reconocida como la mejor firma del sector construcción en América Latina por su Gobierno Corporativo y entre las empresas líderes de la industria por su Relación con Inversionistas, según la encuesta anual que realiza la revista Institutional Investor.

Equipo de Dirección



 **urbi**
VidaResidencial



1 de Izquierda a derecha:

Ing. Feliciano Campos Herrera (50)
Conocimiento integral del negocio

C.P. Marco Moreno Mejía (44)
Disciplina y orientación al detalle

C.P. Daniel Helguera Moreno (33)
Integrador y orientación a la gente

Ing. Rodolfo Luján Fernández (57)
Tolerancia y consenso

C.P. Juan Carlos Cortez Pérez (34)
Firmeza al momento de asegurar resultados

Arq. José Uballe Ruvalcaba (37)
Pasión por la estética y el diseño

C.P. Julio Hurtado Pérez (50)
Debatir y proponer

Lic. Netzahualcóyotl Pérez Román (52)
Profunda experiencia y pasión por ganar

Sr. Juan Yi Echaury (39)
Capacidad de soñar en grande

Dr. Hugo Ramos Quiroz (47)
Espíritu innovador y generación
de procesos y sistemas

Arq. Cuauhtémoc Pérez Román (54)
Filosofía empresarial, estrategia,
visión de largo plazo

Ing. Selene Ávalos Ríos (36)
Motor, ímpetu y técnica



2 de Izquierda a derecha:

C.P. Ángel Ante Téllez (47)
Experiencia práctica

C.P. José Carlos Cota Arce (52)
El lado humano de las relaciones

Ing. Mario Elizondo Lomelí (44)
Empatía y orientación a los resultados

Ing. Jaime Ibarra Caldera (45)
Integración y motivación de equipos
de trabajo

Arq. Luis Manuel Elizondo Lomelí (50)
La voz del mercado

Ing. Ignacio Corona Hernández (37)
Calidad, innovación y control

3 de Izquierda a derecha:

Ing. Salvador González Bravo (37)
Administración de proyectos

C.P. Sergio Guevara Márquez (43)
Capacidad de integrar equipos

Lic. Ernesto Garay Cuarenta (46)
Confiabilidad, disciplina y visión holística

Lic. Antonio Jorge González (34)
Finanzas, comunicación
y orientación a la gente

Ing. Carlos Sandoval Pérez (44)
Capacidad de negociación

Ing. Mariano Robles Linares (27)
Logística, procesos y sistemas

Consejo de Administración

La administración de nuestro negocio esta confiada al Consejo de Administración, el cual esta integrado por nueve consejeros propietarios y nueve consejeros suplentes.

Consejeros Propietarios

Cuauhtémoc Pérez Román (Presidente)
Netzahualcóyotl Rafael Pérez Román
José Carlos Cota Arce
Domingo Javier Moreno Gámez
Francisco Javier Cázares González
Rogelio Carrillo González
Gastón Luken Aguilar*
Pedro Antonio Suárez Fernández*
Alberto Felipe Mulás Alonso*

Consejeros Suplentes

Juan Manuel Carrillo González
Francisca Selene Avalos Ríos
Julio Amado Hurtado Pérez
Mario Danilo Elizondo Lomeli
Marco Antonio Moreno Mexia
Jesús Rodolfo Luján Fernández
Jesús Alberto Ponce de León Torres*
Héctor Corral Caligaris*
Roberto Pérez Hernández*

* Consejeros Independientes

Comité de Auditoría

Pedro Antonio Suárez Fernández, presidente del comité,
Gastón Luken Aguilar, José Carlos Cota Arce y Roberto Pérez Hernández.

Comité de Planeación y Finanzas

Francisca Selene Avalos Ríos, presidente del comité,
Gastón Luken Aguilar, Pedro Antonio Suárez Fernández,
Jesús Alberto Ponce de León Torres y Alberto Felipe Mulás Alonso.

Comité de Evaluación y Compensación

Jesús Rodolfo Luján Fernández, presidente del comité,
Rogelio Carrillo González y Julio Amado Hurtado Pérez.

2005 comparado con 2004

Ventas

Las ventas se incrementaron en un 20.6% a MX\$8,193.5 millones en el 2005 de MX\$6,794.1 en el 2004, como resultado de un incremento en el número de viviendas vendidas, así como en un aumento en el precio promedio de venta de las viviendas vendidas comparado con el 2004.

Ventas por Tipo de Producto (En millones de pesos mexicanos)

	Ene-Dic 05	%	Ene-Dic 04	%	Variación Ene-Dic 05/04
VIS	4,100.8	50.0%	3,494.9	51.4%	17.3%
VMb	1,947.9	23.8%	1,320.5	19.4%	47.5%
VMa y VR	2,144.8	26.2%	1,978.7	29.2%	8.4%
Ventas Totales	8,193.5	100.0%	6,794.1	100.0%	20.6%

El total de viviendas vendidas se incrementó en 14.1% a 24,865 viviendas en el 2005 de 21,791 viviendas en el 2004. Las viviendas vendidas de vivienda de interés social incrementó en 10.6% a 17,268 viviendas en el 2005 de 15,614 viviendas en el 2004. Las viviendas vendidas de vivienda media baja se incrementaron en 39.4% a 4,510 viviendas en el 2005 de 3,236 viviendas en el 2004. La combinación de viviendas vendidas de vivienda media alta y vivienda residencial se incrementó en un 5.0% a 3,087 viviendas en el 2005 de 2,941 viviendas en el 2004.

Viviendas Vendidas por Tipo de Producto

	Ene-Dic 05	%	Ene-Dic 04	%	Variación Ene-Dic 05/04
VIS	17,268	69.5%	15,614	71.7%	10.6%
VMb	4,510	18.1%	3,236	14.8%	39.4%
VMa y VR	3,087	12.4%	2,941	13.5%	5.0%
Viviendas Totales	24,865	100.0%	21,791	100.0%	14.1%

El precio de venta promedio total por vivienda se incrementó en 5.7% a MX\$329,503 en el 2005 de MX\$311,777 en el 2004, debido principalmente al incremento en la participación en el mercado de vivienda media baja mientras que la participación en el mercado de la vivienda de interés social ha permanecido aproximadamente en el mismo nivel. El precio promedio de venta por vivienda de interés social se incrementó en 6.1% a MX\$237,476 en el 2005 de MX\$223,833 en el 2004; el precio promedio de venta de vivienda media baja se incrementó en 5.8% a MX\$431,889 en el 2005 de MX\$408,052 en el 2004 y el precio promedio de vivienda media alta y vivienda residencial aumentó en 3.3% a MX\$694,798 en el 2005 de MX\$672,828 en el 2004, en cada caso, como resultado del incremento en desarrollos y venta de viviendas de mayor valor dentro de cada categoría, en parte gracias al incremento en la disponibilidad de hipotecas como resultado de la mejoría de las condiciones económicas entre el 2004 y el 2005 en México.

Precios Promedio por Tipo de Producto
(En pesos mexicanos)

	2005	2004	Variación 05/04
VIS	237,476	223,833	6.1%
VMb	431,889	408,052	5.8%
VMa y VR	694,798	672,828	3.3%
Precio Promedio Total	329,503	311,777	5.7%

En el 2005, 50.0% de las ventas se derivaron de desarrollos de vivienda de interés social, 23.8% de vivienda media baja y 26.2% de la combinación de vivienda media alta y vivienda residencial comparado con 51.5%, 19.4% y 29.1% en el 2004 respectivamente. El incremento en la proporción de vivienda media baja comparado con la vivienda de interés social y el precio promedio total refleja la mayor disponibilidad de hipotecas con una tasa de interés baja para las viviendas en el rango medio bajo, lo cual creemos que conduce el incremento en la demanda para este segmento de vivienda, y nuestra estrategia de capitalizar en esta creciente demanda para incrementar nuestros desarrollos para vivienda media baja. Las ventas derivadas de la vivienda media alta y residencial disminuyeron, como resultado de nuestra estrategia de enfocarnos en ventas de vivienda media baja.

Costo de ventas

El costo de ventas se incrementó en 19.6% a MX\$5,430.9 millones en el 2005 comparado con MX\$4,541.9 millones en el 2004 debido principalmente al incremento de 14.1% en las viviendas vendidas en el 2005 comparado con el 2004. El costo de ventas como porcentaje de ventas totales es aproximadamente de 66.3% en el 2005, una ligera disminución del porcentaje de 66.9% en el 2004.

En el 2005, el costo de ventas de vivienda de interés social, vivienda media baja y la combinación de vivienda media alta y residencial como porcentaje de las ventas totales de cada una de las categorías representó 67.8%, 65.5% y 64.1% respectivamente, de las ventas totales. En el 2004, el costo de ventas de la vivienda de interés social, vivienda media baja y la combinación de vivienda media alta y vivienda residencial como porcentaje de las ventas en cada segmento representó 68.8%, 65.8% y 64.1% respectivamente, de las ventas totales. Para una descripción del Costo de Ventas, ver: La Nota 2(i) de los Estados Financieros.

Utilidad Bruta

La utilidad bruta incrementó 22.7% a MX\$2,762.6 millones en 2005 de MX\$2,252.2 millones en el 2004 debido a un incremento de 20.6% en las ventas que fue parcialmente compensado por un incremento del 19.6% en el costo de las ventas en el mismo periodo como discutimos anteriormente. El incremento generalizado en la utilidad bruta se debe al aumento en la construcción de la vivienda media baja con márgenes superiores a los de la vivienda de interés social. Nuestro margen bruto fue de aproximadamente 33.7% en el 2005, comparado con 33.1% en el 2004, como resultado de un incremento del precio promedio total de la vivienda.

Gastos Generales y de Administración

Estos gastos incluyen, entre otros, los sueldos del personal administrativo y de ventas, gastos legales y profesionales, gastos de venta y marketing (incluyendo comisiones de ventas) y depreciación.

Los gastos generales y de administración incrementaron en 11.5% a MX\$755.3 millones en el 2005, de MX\$677.5 millones en el 2004, debido a un incremento generalizado en los gastos administrativos como resultado del crecimiento del tamaño de nuestras operaciones. Nuestras gastos de ventas y marketing se redujeron en un 2.8% al pasar de MX\$302.9 millones en el 2004 a MX\$294.4 millones en el 2005. Adicionalmente, como porcentaje de las ventas totales, nuestros gastos generales y de administración se redujeron a 9.2% en el 2005 de 10.0% en el 2004. En ambos casos, las reducciones fueron principalmente atribuidas a nuestra habilidad a incrementar el número de viviendas vendidas con un menor número de empleados gracias a las eficiencias alcanzadas por nuestro modelo de negocios y a UrbiNet. Entre Diciembre 31, 2004 y Diciembre 31, 2005; el número de empleados fijos se redujo en un 2.5% al pasar de 1,747 a 1,703.

Utilidad de Operación

Como resultado de lo anterior, la utilidad operativa se incrementó en un 27.5% a MX\$2,007.3 millones en 2005 de MX\$1,574.7 millones en 2004. Como porcentaje de ventas totales, nuestra utilidad operativa se incrementó a 24.5% en 2005 de 23.2% en el 2004.

EBITDA

El EBITDA se incrementó en 25.9% alcanzando MX\$2,140.8 millones en el 2005 en comparación con MX\$1,701.9 millones en el 2004. El margen de EBITDA se ubicó en 26.15% en comparación con 25.05% en el 2004, una mejora de 110 puntos bases.

	2005	2004	Cambio
Utilidad Operativa	\$ 2,007.4	\$ 1,574.7	27.5%
Depreciación	\$ 45.0	\$ 41.0	9.9%
Intereses Capitalizables	\$ 90.7	\$ 86.2	5.2%
EBITDA	\$ 2,143.1	\$ 1,701.9	25.9%

Resultado Integral de Financiamiento

Nuestro resultado integral de financiamiento representa la suma de los ingresos por intereses obtenidos, gasto por intereses pagados y otros gastos de financiamiento, ganancia o pérdida monetaria y ganancia o pérdida neta cambiaria. Capitalizamos gastos financieros y otros componentes del resultado integral de financiamiento derivado de los préstamos bancarios utilizados principalmente para el desarrollo de la tierra, en cantidades definidas para cada proyecto. Parte de los gastos atribuidos al resultado integral de financiamiento capitalizado en un año dado esta incluida en nuestro costo de ventas y no es incluido en el resultado integral de financiamiento ver: La Nota 2(f) de los Estados Financieros.

Nuestro resultado integral de financiamiento incrementó en 108.4% a MX\$327.0 millones en 2005 de MX\$156.9 millones en el 2004, principalmente debido a un incremento en gastos financieros, y parcialmente debido al registro de una pérdida monetaria, que fue parcialmente compensada por un incremento en los ingresos por intereses ganados.

El gasto financiero incrementó en 40.3% a MX\$360.6 millones en el 2005 de MX\$257.0 millones en el 2004, principalmente como resultado de un incremento en el promedio total de deuda y un incremento en la Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio (TIIE).

El producto financiero incrementó en un 15.2% a MX\$56.0 millones en 2005 de MX\$48.6 millones en el 2004, debido principalmente al incremento en el promedio de caja en nuestros depósitos bancarios gracias al incremento en ventas.

En 2005, registramos una pérdida monetaria de MX\$19.8 millones comparado con la ganancia monetaria de MX\$48.2 millones en el 2004, atribuido parcialmente a un incremento neto en nuestros pasivos monetarios contra nuestros activos monetarios, y parcialmente debido a la ganancia monetaria capitalizada como parte del costo del desarrollo de nuestra tierra. Si excluimos la capitalización de la ganancia monetaria en la deuda, habríamos registrado una ganancia monetaria de MX\$5.5 millones en el 2005.

Impuesto sobre la renta e impuesto al activo

Nuestro gasto total en impuestos sobre la renta y al activo en el 2005 incrementó en un 84.0% a MX\$540.0 millones de MX\$293.4 millones en el 2004, principalmente debido a que nuestro cálculo del impuesto diferido sobre la renta en el 2004 se benefició de un cambio en la política de impuestos sobre la renta en México a final de año, cuando se aprobaron las reducciones del impuesto sobre la renta legal para los siguientes 3 años (de 33% a 28%), lo cual contribuyó a la reducción en nuestra tasa efectiva de impuestos en el 2004 a 20.5% comparado con 31.8% en el 2005. Ver Nota 15 de los Estados Financieros para un análisis adicional a estas reducciones en la tasa de impuestos.

Utilidad Neta

Como resultado de lo anterior, nuestro ingreso neto aumentó en un 1.6% a MX\$1,158.6 millones de MX\$1,140.5 millones en el 2004.

POSICION FINANCIERA A DICIEMBRE DE 2005

Activo

El activo total se incrementó en 20.1%, a MX\$ 12,384.9 millones a diciembre de 2005 con respecto a MX\$ 10,313.6 millones a diciembre de 2004.

Efectivo e inversiones temporales

El efectivo e inversiones temporales aumentó 66.0 % a MX\$ 1,816.0 millones a diciembre de 2005 con respecto a MX\$ 1,093.7 millones a diciembre de 2004.

Cuentas por cobrar a clientes

Las cuentas por cobrar a clientes se incrementaron 17.0 % a MX\$ 3,278.4 millones a diciembre de 2005 con respecto a MX\$ 2,802.3 millones a diciembre de 2004. La rotación de cuentas por cobrar se ubicó en 144 días.

Inventarios

El principal activo de la empresa es el inventario, el cual incluye los terrenos para construcción, los terrenos en desarrollo, la construcción en proceso, los materiales de obra y algunas otras partidas. El inventario se incrementó en 12.4 % a MX\$ 6,390.1 millones a diciembre de 2005 con respecto a MX\$ 5,683.6 millones a diciembre de 2004. Los días de inventario se redujeron de 450 días a 424 días en este periodo.

Reserva Territorial

Urbi mantiene una reserva territorial de 2,874 hectáreas, con capacidad para el desarrollo de aproximadamente 155,739 viviendas, bajo una densidad media. De esta reserva territorial aproximadamente 2,550 hectáreas presentan vocación para el desarrollo de vivienda de interés social y vivienda media baja, con capacidad para la construcción de 145,387 unidades. Además, 324 hectáreas están clasificadas para el desarrollo de vivienda media alta y vivienda residencial, con una capacidad para la construcción de 10,352 unidades. La política y estrategia operativa de Urbi es mantener reservas de terrenos de aproximadamente 2.5 a 3 años de operaciones futuras en ciudades medias y de hasta 7 años de operaciones en zonas metropolitanas.

El backlog de compromisos de asignación de créditos hipotecarios se ubicó en 28,026 unidades.

A continuación se presenta el detalle de la reserva territorial por región:

Región	Hectáreas Totales	Número Potencial de Unidades		
		Totales	VIS y VMb	VMa y VR
Baja California	1,160	59,227	52,962	6,265
Sonora	222	12,106	11,893	213
Sinaloa	41	1,590	298	1,292
Chihuahua	191	11,553	10,667	886
Zona Metropolitana de México DF	566	45,864	44,640	1,224
Zona Metropolitana de Guadalajara	505	16,785	16,313	472
Zona Metropolitana de Monterrey	166	7,864	7,864	—
Aguascalientes	23	750	750	—
Total	2,874	155,739	145,387	10,352

Pasivo

Sin considerar el efecto de los impuestos diferidos por la aplicación del boletín D-4, el pasivo aumentó 23.7% a MX\$ 3,585.5 millones a diciembre de 2005 con respecto a MX\$ 2,899.1 millones a diciembre de 2004.

El pasivo total se incrementó 20.8%, a MX\$ 5,652.9 millones a diciembre del 2005 de MX\$ 4,677.9 millones a diciembre del 2004.

Impuesto sobre la Renta Diferido

Como reflejo de la aplicación del boletín D-4, el impuesto sobre la renta diferido se incrementó 16.2% a MX\$ 2,067.4 millones a diciembre de 2005 con respecto a MX\$ 1,778.8 millones a diciembre de 2004.

Capital Contable

El capital contable incrementó en 19.5% a MX\$ 6,732.0 millones a diciembre de 2005 con respecto a MX\$ 5,635.7 millones a diciembre de 2004.

Dictamen de los Auditores Independientes

**Señores Accionistas de
Urbi Desarrollos Urbanos, S.A. de C.V. y Subsidiarias**

Hemos examinado los balances generales consolidados de Urbi Desarrollos Urbanos, S.A. de C.V. y subsidiarias al 31 de diciembre de 2004 y 2005, y los estados consolidados de resultados, de variaciones en el capital contable y de cambios en la situación financiera que les son relativos por cada uno de los tres ejercicios que terminaron el 31 de diciembre de 2005. Dichos estados financieros son responsabilidad de la administración de la compañía. Nuestra responsabilidad consiste en expresar una opinión sobre los mismos con base en nuestras auditorías.

Nuestros exámenes fueron realizados de acuerdo con las normas de auditoría generalmente aceptadas en México, las cuales requieren que la auditoría sea planeada y realizada de tal manera que permita obtener una seguridad razonable de que los estados financieros no contienen errores importantes, y de que están preparados de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados en México. La auditoría consiste en el examen, con base en pruebas selectivas, de la evidencia que soporta las cifras y revelaciones de los estados financieros; asimismo, incluye la evaluación de los principios de contabilidad utilizados, de las estimaciones significativas efectuadas por la administración y de la presentación de los estados financieros tomados en su conjunto. Consideramos que nuestros exámenes proporcionan una base razonable para sustentar nuestra opinión.

En nuestra opinión, los estados financieros antes mencionados presentan razonablemente, en todos los aspectos importantes, la situación financiera consolidada de Urbi Desarrollos Urbanos, S.A. de C.V. y subsidiarias, al 31 de diciembre de 2004 y 2005, y los resultados consolidados de sus operaciones, las variaciones en el capital contable y los cambios en la situación financiera por cada uno de los tres ejercicios que terminaron el 31 de diciembre de 2005, de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados en México.

Mancera, S.C.
Integrante de
Ernst & Young Global


C.P.C. Edmundo Lugo Domínguez

Mexicali, B.C., México,
28 de marzo de 2006.

Balances Generales Consolidados

URBI DESARROLLOS URBANOS, S.A. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS
(Miles de pesos de poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2005)

Al 31 de diciembre de

	2004	2005	Miles de dólares norteamericanos 2005
Activo			
Activo circulante:			
Efectivo y equivalentes	\$ 1,093,711	\$ 1,816,014	US\$ 169,548
Clientes (Nota 3)	2,802,290	3,278,391	306,080
Partes relacionadas (Nota 4)	191,187	48,441	4,523
Otras cuentas por cobrar (Nota 6)	124,826	238,994	22,314
Inventarios (Nota 5)	5,028,293	6,168,788	575,936
Pagos anticipados	22,905	163,335	15,249
Total del activo circulante	9,263,212	11,713,963	1,093,650
Clientes a largo plazo (Nota 3)	69,966	41,112	3,838
Inventarios de terrenos para construcción a largo plazo (Nota 5)	655,284	221,264	20,658
Inmuebles, maquinaria y equipo, neto (Nota 7)	315,635	372,479	34,776
Otros activos	9,546	36,044	3,365
Total del activo	\$ 10,313,643	\$ 12,384,862	US\$ 1,156,287
Pasivo y capital contable			
Pasivo a corto plazo:			
Créditos bancarios (Nota 8)	\$ 474,075	\$ 583,326	US\$ 54,461
Porción circulante de la deuda a largo plazo (Nota 8)	451,572	159,184	14,862
Cuentas por pagar (Nota 10)	863,588	1,111,187	103,743
Impuestos y otras cuentas por pagar (Nota 11)	150,015	194,929	18,200
Total del pasivo a corto plazo	1,939,250	2,048,626	191,266
Pasivo a largo plazo:			
Deuda a largo plazo (Nota 8)	776,365	1,460,157	136,324
Cuentas por pagar (Nota 10)	182,364	61,841	5,774
Instrumentos derivados (Nota 9)	–	14,019	1,309
Obligaciones laborales (Nota 12)	1,173	864	81
Impuesto sobre la renta diferido (Nota 15)	1,778,771	2,067,366	193,015
Total del pasivo	4,677,923	5,652,873	527,769
Contingencias y compromisos (Nota 13)			
Capital contable (Nota 14):			
Capital social	162,462	162,462	15,168
Prima neta en suscripción de acciones	2,103,921	2,103,921	196,428
Resultados acumulados	4,617,439	5,775,997	539,263
Instrumentos derivados (Nota 9)	–	(9,953)	(929)
Insuficiencia en la actualización del capital contable	(422,286)	(474,622)	(44,312)
Efecto acumulado de impuesto sobre la renta diferido	(825,816)	(825,816)	(77,100)
Total del capital contable	5,635,720	6,731,989	628,518
Total del pasivo y capital contable	\$ 10,313,643	\$ 12,384,862	US\$ 1,156,287

Las notas adjuntas son parte integrante de estos estados financieros.

Estados Consolidados de Resultados

URBI DESARROLLOS URBANOS, S.A. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS

(Miles de pesos de poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2005, excepto utilidades por acción)

	Años terminados el 31 de diciembre de				Miles de dólares norteamericanos 2005
	2003	2004	2005		
Ventas (Nota 2i)	\$ 5,687,799	\$ 6,794,105	\$ 8,193,500	US\$	764,968
Costo de ventas (Nota 2i)	3,843,242	4,541,928	5,430,875		507,042
Utilidad bruta	1,844,557	2,252,177	2,762,625		257,926
Gastos generales y de administración	614,569	677,487	755,271		70,514
Utilidad de operación	1,229,988	1,574,690	2,007,354		187,412
Resultado integral de financiamiento:					
Gastos financieros	(229,738)	(256,974)	(360,556)		(33,663)
Productos financieros	11,939	48,614	55,996		5,228
(Pérdida) utilidad cambiaria, neta	(16,565)	3,201	(2,644)		(247)
Ganancia (pérdida) por posición monetaria	51,738	48,216	(19,799)		(1,848)
	(182,626)	(156,943)	(327,003)		(30,530)
Otros (gastos) ingresos, neto	(6,548)	16,153	18,236		1,702
Utilidad antes de impuesto sobre la renta e impuesto al activo	1,040,814	1,433,900	1,698,587		158,584
Impuesto sobre la renta e impuesto al activo (Nota 15)	375,061	293,442	540,029		50,418
Utilidad neta	\$ 665,753	\$ 1,140,458	\$ 1,158,558	US\$	108,166
Promedio ponderado de acciones en circulación	297,223,584	283,024,628	298,589,762		298,589,762
Utilidad por acción	\$ 2.24	\$ 4.03	\$ 3.88	US\$	0.36

Las notas adjuntas son parte integrante de estos estados financieros.

Estados Consolidados de Variaciones en el Capital Contable

URBI DESARROLLOS URBANOS, S.A. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2003, 2004 y 2005

(Miles de pesos de poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2005, excepto por el número de acciones)

	Número de acciones	Capital social	Prima neta en suscripción de acciones
Saldos al 1 de enero de 2003	298,219,974	\$ 161,342	\$ 49,509
Disminución de capital (Nota 14)	(7,273,650)	(3,030)	(32,766)
Utilidad neta			
Resultado por tenencia de activos no monetarios, neto de impuesto diferido			
Saldos al 31 de diciembre de 2003	290,946,324	158,312	16,743
Disminución de capital (Nota 14)	(58,046,310)	(31,574)	
Aumento de capital (Nota 14)	65,689,748	35,724	2,087,178
Utilidad neta			
Resultado por tenencia de activos no monetarios, neto de impuesto diferido			
Saldos al 31 de diciembre de 2004	298,589,762	162,462	2,103,921
Utilidad neta			
Cambios en el valor razonable de instrumentos derivados, neto de impuesto diferido (Nota 9)			
Resultado por tenencia de activos no monetarios, neto de impuesto diferido			
Saldos al 31 de diciembre de 2005	298,589,762	\$ 162,462	\$ 2,103,921

Las notas adjuntas son parte integrante de estos estados financieros.

Resultados acumulados	Instrumentos derivados	Insuficiencia en la actualización del capital contable	Efecto acumulado de impuesto sobre la renta diferido	Total del capital contable	Utilidad integral
\$ 3,082,103		\$ (308,882)	\$ (825,816)	\$ 2,158,256	
665,753				(35,796) 665,753	\$ 665,753
		(50,447)		(50,447)	(50,447)
3,747,856		(359,329)	(825,816)	2,737,766	\$ 615,306
(270,875)				(302,449) 2,122,902	
1,140,458				1,140,458	\$ 1,140,458
		(62,957)		(62,957)	(62,957)
4,617,439		(422,286)	(825,816)	5,635,720	\$ 1,077,501
1,158,558				1,158,558	\$ 1,158,558
	\$ (9,953)			(9,953)	(9,953)
		(52,336)		(52,336)	(52,336)
\$ 5,775,997	\$ (9,953)	\$ (474,622)	\$ (825,816)	\$ 6,731,989	\$ 1,096,269

Estados Consolidados de Cambios en la Situación Financiera

URBI DESARROLLOS URBANOS, S.A. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS
(Miles de pesos de poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2005)

Años terminados el 31 de diciembre de					Miles de dólares norteamericanos 2005	
	2003	2004	2005			
Operación:						
Utilidad neta	\$ 665,753	\$ 1,140,458	\$ 1,158,558	US\$		108,166
Partidas aplicadas a resultados que no requirieron la utilización de recursos:						
Depreciación	38,591	40,974	45,024			4,204
Obligaciones laborales	331	354	396			37
Impuesto sobre la renta diferido, neto de efecto monetario	274,274	170,804	314,037			29,319
	978,949	1,352,590	1,518,015			141,726
Cambios en activos y pasivos de operación:						
Clientes	(411,083)	(1,229,334)	(447,247)			(41,756)
Otras cuentas por cobrar, pagos anticipados y otros activos	(6,300)	(21,002)	(281,096)			(26,244)
Partes relacionadas, neto	(23,301)	14,822	147,892			13,808
Inventarios	(2,150,776)	(314,275)	(780,187)			(72,840)
Cuentas por pagar	514,975	(330,289)	247,599			23,116
Impuestos y otras cuentas por pagar	97,683	9,611	44,209			4,127
Recursos (utilizados en) generados por actividades de operación	(999,853)	(517,877)	449,185			41,937
Financiamiento:						
Disminución de capital	(35,796)	(302,449)	—			—
Aumento de capital	—	2,122,902	—			—
Obtención de créditos bancarios y deuda a largo plazo	1,730,710	654,378	1,579,960			147,509
Pago de créditos bancarios y deuda a largo plazo	(588,861)	(1,225,560)	(1,079,305)			(100,767)
Cuentas por pagar a largo plazo	30,557	(34,551)	(120,523)			(11,252)
Recursos generados por actividades de financiamiento	1,136,610	1,214,720	380,132			35,490
Inversión:						
Préstamo a partes relacionadas, neto	(13,347)	22,412	(5,146)			(480)
Adquisición de activos fijos, neto	(138,500)	(63,826)	(101,868)			(9,511)
Recursos utilizados en actividades de inversión	(151,847)	(41,414)	(107,014)			(9,991)
(Disminución) aumento en efectivo y equivalentes	(15,090)	655,429	722,303			67,436
Efectivo y equivalentes:						
Al inicio del ejercicio	453,372	438,282	1,093,711			102,112
Al final del ejercicio	\$ 438,282	\$ 1,093,711	\$ 1,816,014	US\$		169,548

Las notas adjuntas son parte integrante de estos estados financieros.

Notas a los Estados Financieros Consolidados

URBI DESARROLLOS URBANOS, S.A. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS

Al 31 de diciembre de 2003, 2004 y 2005

(Miles de pesos de poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2005, excepto donde se indique algo diferente)

I. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

Urbi Desarrollos Urbanos, S.A. de C.V. ("Urbi") y subsidiarias (en lo sucesivo la "Compañía") se dedican principalmente a la compra de terrenos, el diseño de desarrollos habitacionales tanto de interés social, medio y residencial, así como la construcción, promoción y comercialización de los mismos. Para efectos de reporte financiero se considera que la Compañía opera en un solo segmento de negocios.

2. POLITICAS Y PRÁCTICAS CONTABLES

Las políticas y prácticas contables más importantes en la preparación de los estados financieros se describen a continuación:

a) Bases de consolidación

Los estados financieros consolidados incluyen las cifras de Urbi y sus subsidiarias.

Las subsidiarias de la Compañía que han sido consolidadas, y la participación en el capital en cada subsidiaria, es como sigue:

Subsidiaria	Participación en el capital Al 31 de diciembre de	
	2004	2005
Cyd Desarrollos Urbanos, S.A. de C.V.	99.99%	99.99%
Ingeniería y Obras, S.A. de C.V.	99.99%	99.99%
Promoción y Desarrollos Urbi, S.A. de C.V.	99.99%	99.99%
Obras y Desarrollos Urbi, S.A. de C.V.	99.99%	99.99%
Tec Diseño e Ingeniería, S.A. de C.V.	99.99%	99.99%
Propulsora Mexicana de Parques Industriales, S.A. de C.V.	99.99%	99.99%
Constructora Metropolitana Urbi, S.A. de C.V.	99.99%	99.99%
Urbi Construcciones del Pacífico, S.A. de C.V.	99.99%	99.99%

Los saldos, inversiones y transacciones importantes entre las compañías han sido eliminados en los estados financieros consolidados.

b) Estimaciones

La preparación de estados financieros de conformidad con principios de contabilidad generalmente aceptados requiere que la administración elabore estimaciones y supuestos que afectan a los estados financieros y sus notas. Los resultados que finalmente se obtengan podrían diferir de esas estimaciones.

c) Reconocimiento de los efectos de la inflación

Los estados financieros incorporan los efectos de la inflación en la información financiera con base en las disposiciones del Boletín B-10 "Reconocimiento de los efectos de la inflación en la información financiera" emitidos por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C. (IMCP). Consecuentemente, las cifras mostradas en los estados financieros y sus notas se expresan en miles de pesos de poder adquisitivo del 31 de diciembre de 2005. Los factores de ajuste del 31 de diciembre de 2005 aplicado a los estados financieros al 31 de diciembre de 2003 y 2004 fueron 1.0870 y 1.0333, los cuales representan la tasa de inflación del 31 de diciembre de 2003 y 2004 hasta el 31 de diciembre de 2005, respectivamente, con base a los factores derivados del Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC) publicados por el Banco de México.

Otros activos no monetarios fueron actualizados utilizando los factores de ajuste obtenidos del INPC.

El capital social, prima neta en suscripción de acciones, el efecto acumulado inicial de los impuestos diferidos y las utilidades acumuladas fueron actualizados utilizando los factores de ajuste obtenidos del INPC.

El efecto monetario, neto representa el impacto de la inflación sobre los activos y pasivos monetarios. La ganancia (pérdida) por posición monetaria neta de cada año es incluida en el estado de resultados como parte del resultado integral de financiamiento.

La insuficiencia en la actualización del capital contable se integra por el déficit acumulado por posición monetaria a la fecha de la primera aplicación del Boletín B-10 y por el resultado acumulado por tenencia de activos no monetarios (RETANM). El RETANM representa la diferencia entre el incremento en el valor específico de los inventarios con el aumento que hubieran tenido únicamente por efectos de la inflación, medidos en base al INPC.

El Boletín B-12 “Estado de cambios en la situación financiera”, especifica la presentación apropiada del estado de cambios en la situación financiera con base en los estados financieros actualizados en pesos constantes de acuerdo con el Boletín B-10. El Boletín B-12 identifica los orígenes y aplicaciones de recursos mediante las diferencias entre los saldos iniciales y finales del balance general en pesos constantes. De acuerdo con este Boletín el efecto monetario y fluctuaciones cambiarias no son tratadas como partidas no monetarias en la determinación de los recursos de operación.

d) Efectivo y equivalentes

El efectivo y equivalentes están representados principalmente por depósitos bancarios e inversiones líquidas a períodos de tres meses o menores, se valúan a su costo de adquisición más intereses devengados; el importe así determinado es similar al valor de mercado de esas inversiones.

e) Reserva para cuentas incobrables

La Compañía cuantifica la estimación de cuentas de dudosa recuperación sobre saldos a cargo de clientes con base en estudios de recuperabilidad sobre su cartera vencida.

f) Inventarios

Las casas habitación para venta y los materiales de construcción fueron actualizados mediante la aplicación del INPC.

Los terrenos para construcción, terrenos urbanizados y las construcciones en proceso son valuadas a su costo de adquisición y fueron actualizados a su costo de reposición, sin exceder su valor de realización.

Los terrenos para construcción incluyen el resultado integral de financiamiento capitalizado. La Compañía 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 esos costos inicia cuando empiezan las actividades necesarias para desarrollar los terrenos y continúa durante el período en el cual la Compañía sigue desarrollando dichos terrenos. La capitalización del resultado integral de financiamiento en 2003, 2004 y 2005 fue de \$ 75,954, \$58,732 y \$ 65,930, respectivamente.

Los terrenos que la Compañía no puede utilizar en un plazo de un año, son presentados como inventarios a largo plazo.

g) Inmuebles, maquinaria y equipo

Los inmuebles, maquinaria y equipo fueron actualizados mediante la aplicación del INPC. La depreciación se calcula por el método de línea recta, con base a su vida útil remanente estimada.

Cuando existen indicios de deterioro en el valor de los activos de larga duración, el valor de recuperación de estos activos se determina mediante la obtención de su precio de venta y su valor de uso. Cuando el valor de recuperación es inferior al valor neto en libros, la diferencia se reconoce como una pérdida por deterioro.

h) Activos intangibles

Los activos intangibles con los que cuenta la Compañía (principalmente programas de cómputo) se incluyen dentro de inmuebles, maquinaria y equipo como parte del mobiliario y equipo de oficina.

Los costos de desarrollo de un proyecto se capitalizan sólo cuando se cumplen los siguientes criterios:

- i. El producto o proceso está claramente definido y el costo atribuible al producto o proceso puede ser identificado por separado, así como valuado confiablemente con base en beneficios económicos esperados, derivados del producto o proceso.
- ii. La factibilidad técnica de completar el producto o proceso de manera que esté disponible para su uso o venta.
- iii. La empresa tiene la intención y habilidad de producir y mercadear o usar el producto o proceso.
- iv. La existencia de un mercado para el producto o proceso o, si ha de ser usado internamente y no vendido, su utilidad para la empresa debe ser demostrada.
- v. Existen recursos adecuados o puede demostrarse su disponibilidad para completar el producto o proceso.

Los gastos de desarrollo capitalizados se reconocen a su valor de adquisición y posteriormente se actualizan mediante la aplicación de factores de ajuste derivados del INPC.

En el caso de costos de programas de cómputo (software) desarrollado u obtenido para uso interno, la Compañía capitaliza dichas inversiones de software relacionadas con las aplicaciones de su plataforma tecnológica.

La Compañía capitaliza todos los costos internos y externos de programas de cómputo (software) incurridos durante la etapa de desarrollo del mismo. Los costos incurridos durante la etapa preliminar del proyecto y la etapa de post-implementación/operación son enviados a los resultados del ejercicio en que se incurren.

Los activos intangibles se amortizan considerando el valor actualizado de los activos mediante el método de línea recta y con base en su vida útil estimada. Aquellos intangibles que cuentan con una vida indefinida no se amortizan.

El valor de los activos intangibles de vida definida se revisa cuando existen indicios de deterioro en el valor de dichos activos. En estos casos, se determina el valor de recuperación de los activos mediante la obtención de su precio de venta y su valor de uso. Cuando el valor de recuperación es inferior al valor neto en libros, la diferencia se reconoce como una pérdida por deterioro.

Tratándose de activos intangibles con una vida indefinida, que aún no estén disponibles para su uso, que estén en uso y su periodo de amortización exceda de veinte años desde la fecha en que estuvieron disponibles para su uso, las pruebas de deterioro se efectúan al final de cada año.

i) Reconocimiento de ingresos y costos

La Compañía 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. 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 Compañía 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:

- El Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (INFONAVIT), Fondo de la Vivienda del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (FOVISSSTE) o Sociedad Hipotecaria Federal (SHF) se han comprometido a otorgar créditos hipotecarios a los clientes de la Compañía 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 Compañía 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.

El costo de ventas representa el costo incurrido en el desarrollo de viviendas vendidas por la Compañía 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. 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 periodo 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 el ejercicio de 2003 estos costos ascendieron a \$ 15,869. En los ejercicios de 2004 y 2005 no existieron costos adicionales asociados a proyectos terminados.

j) Moneda extranjera

Las operaciones en moneda extranjera se registran al tipo de cambio vigente de la fecha en que se efectúan. Los activos y pasivos en moneda extranjera se valúan en moneda nacional al tipo de cambio vigente a la fecha de los estados financieros. Las ganancias o pérdidas por fluctuaciones en moneda extranjera se registran en el resultado integral de financiamiento, con excepción de los que se capitalizan en el desarrollo de proyectos (ver Nota 2f).

En la Nota 16 se muestra la posición consolidada de la Compañía en monedas extranjeras al final de cada ejercicio y los tipos de cambio utilizados en la conversión de estos saldos.

k) Pasivos denominados en unidades de inversión (UDI's)

Los pasivos denominados en UDI's, se presentan en el balance general en pesos mexicanos al valor de la UDI que publica el Banco de México para esos instrumentos a la fecha del balance general. Las variaciones en el valor de la UDI se reconocen como interés dentro del resultado integral de financiamiento. Las UDIs son unidades de inversión cuyo valor es actualizado utilizando factores de ajuste derivados del INPC. Al 31 de diciembre de 2005 el valor de la UDI respecto al peso fue de 3.637532 UDI's por peso.

l) Pasivos, provisiones, activos y pasivos contingentes y compromisos

Los pasivos por provisiones se reconocen cuando (i) existe una obligación presente (legal o asumida) como resultado de un evento pasado, (ii) es probable que se requiera la salida de recursos económicos como medio para liquidar dicha obligación, y (iii) la obligación pueda ser estimada razonablemente.

Cuando el efecto del valor del dinero a través del tiempo es significativo, el importe de la provisión es el valor presente de los desembolsos que se espera sean necesarios para liquidar la obligación. La tasa de descuento aplicada es determinada antes de impuestos y refleja las condiciones de mercado a la fecha del balance general y, en su caso, el riesgo específico del pasivo correspondiente. En estos casos, el incremento en la provisión se reconoce como un gasto por intereses.

La Compañía reconoce pasivos contingentes solamente cuando derivado de la probabilidad de la salida de recursos se reconoce una provisión. Asimismo, los compromisos solamente se reconocen cuando generan una pérdida.

m) Obligaciones laborales

Las primas de antigüedad que se cubren al personal se determinan con base en lo establecido en la Ley Federal del Trabajo.

La Compañía reconoce el pasivo por primas de antigüedad con base en cálculos efectuados por actuarios independientes mediante el método de crédito unitario proyectado, como lo establece el Boletín D-3 "Obligaciones laborales" emitido por el IMCP.

El Boletín D-3 “Obligaciones laborales”, revisado, emitido por parte del IMCP, efectivo a partir del 1° de enero de 2005, establece las reglas de valuación, presentación y revelación de “Otros beneficios posteriores al retiro”, así como de las reducciones y extinciones anticipadas de los mismos, y modifica las reglas aplicables por concepto de “Remuneraciones al término de la relación laboral”. La Compañía registró el pasivo correspondiente por concepto de indemnizaciones al personal con base en cálculos efectuados por actuarios independientes. Hasta antes de la entrada en vigor de las revisiones a este boletín, las indemnizaciones al personal se reconocían en los resultados en el momento en que se tomaba la decisión de terminar la relación laboral con los empleados.

n) Impuesto sobre la renta, impuesto al activo y participación de los trabajadores en las utilidades

La Compañía reconoce impuestos diferidos aplicando el método de activos y pasivos. Bajo este método, a todas las diferencias temporales que surgen entre los valores contables y fiscales de los activos y pasivos, se les aplica las tasas de ISR aprobadas a la fecha de los estados financieros, o bien, aquellas tasas aprobadas a dicha fecha y que estarán vigentes al momento en que se estima que los activos y pasivos por impuestos diferidos se recuperarán o liquidarán.

La Compañía evalúa periódicamente la recuperabilidad de los saldos deudores de impuestos diferidos, si fuera necesario, creando o ajustando una estimación sobre aquellos montos por los que no existe una alta probabilidad de recuperación.

La PTU diferida debe ser reconocida únicamente en las diferencias temporales determinadas en la conciliación entre la utilidad neta del ejercicio y la renta gravable para la PTU, siempre y cuando no exista algún indicio de que los pasivos o los beneficios que se originan no se vayan a materializar en el futuro.

La PTU del ejercicio es cargada a resultados de operación y representa el pasivo exigible a plazo menor de un año.

El IMPAC se compensa contra el ISR diferido, con la debida evaluación de su recuperabilidad.

El efecto acumulado de los impuestos diferidos presentado en el capital contable representa la primera aplicación del Boletín D-4.

o) Instrumentos financieros con fines de cobertura

Con la finalidad de disminuir sus costos financieros, La Compañía 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” que fue emitido por el IMCP en abril de 2004, la Compañía modificó sus políticas de reconocimiento y valuación de estos instrumentos. En el ejercicio que terminó el 31 de diciembre de 2005, 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 a valor razonable el instrumento 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 financiero es designado como 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, (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 designan 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 de la posición primaria, 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 pronosticada implica el reconocimiento de un activo o pasivo, entonces en el momento en que el activo o pasivo se reconoce, las ganancias o pérdidas asociadas que fueron 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 todas 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.

La efectividad de los instrumentos de cobertura de la Compañía se determinó al momento de designar los instrumentos derivados como coberturas y se mide periódicamente. Se considera altamente efectivo un instrumento en el cual los cambios en el valor razonable o flujos de efectivo de la posición primaria 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 de este nuevo pronunciamiento no originó efectos acumulados ya que al 1° de enero de 2005 la Compañía no contaba con inversiones en instrumentos financieros derivados. El instrumento financiero derivado contratado en 2005 originó una disminución de \$ 9,953 (neto de impuestos) en la utilidad integral del ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2005.

Hasta el 31 de diciembre de 2004, los efectos de valuación de estos instrumentos se reconocían en resultados, neto de los costos, gastos o ingresos provenientes de los activos o pasivos cuyos riesgos están siendo cubiertos. Cuando estos instrumentos no calificaban como de cobertura, estos se presentaban a su valor de mercado y los cambios en la determinación de dicho valor de mercado se reconocían en resultados.

p) Utilidad por acción

La Compañía calcula la utilidad consolidada por acción de conformidad con el Boletín B-14 "Utilidad por acción" emitido por el IMCP.

q) Concentración de riesgo

Los instrumentos financieros de la Compañía que son potencialmente sujetos a riesgos de crédito son las inversiones temporales y las cuentas por cobrar. La Compañía invierte una parte de sus excedentes de efectivo en depósitos con instituciones financieras. La Compañía no considera que el riesgo de crédito en cuentas por cobrar sea significativo, ya que normalmente la Compañía no otorga créditos sin garantía y únicamente transfiere la propiedad de las casas cuando el cliente o la institución financiera certifican que el crédito hipotecario correspondiente ha sido aprobado, y se han recibido los pagos correspondientes al enganche o pago inicial.

r) Utilidad integral

La utilidad integral se integra por el resultado neto del período más los efectos del resultado por tenencia de activos no monetarios, la valuación de instrumentos derivados y los efectos de impuestos diferidos que les corresponden, aplicados directamente al capital contable.

s) Conversión de conveniencia

Las cifras expresadas en dólares norteamericanos al 31 de diciembre de 2005, que se presentan en los estados financieros, han sido incluidas únicamente para la conveniencia del lector y fueron convertidas de pesos a dólares norteamericanos sólo como un cálculo aritmético al tipo de cambio de \$ 10.7109 por un dólar norteamericano, el cual fue el tipo de cambio vigente al 31 de diciembre de 2005 publicado en el Diario Oficial de la Federación por el Banco de México. Dicha conversión no debe interpretarse como una representación de que las cifras expresadas en pesos podrían haberse convertido o podrían convertirse a dólares a ese ni a ningún otro tipo de cambio.

t) Reclasificaciones

Algunas cantidades que se muestran en los estados financieros de 2003 y 2004, han sido reclasificadas para conformar su presentación con la utilizada en el ejercicio de 2005.

3. CLIENTES

a) Las cuentas por cobrar se integran como sigue:

	Al 31 de diciembre de	
	2004	2005
Costos totales estimados de construcción	\$ 1,813,243	\$ 1,923,239
Utilidad bruta estimada sobre costos incurridos	904,855	974,078
Avance de obra por cobrar	2,718,098	2,897,317
Anticipos de clientes	(171,047)	(240,624)
Clientes por avance de obra	2,547,051	2,656,693
Infonavit, SHF y otros	342,973	398,175
	2,890,024	3,054,868
Estimación de cuentas incobrables	17,768	15,325
	2,872,256	3,039,543
Cuentas por cobrar cedidas en factoraje financiero	—	279,960
	2,872,256	3,319,503
Porción circulante de las cuentas por cobrar a largo plazo	2,802,290	3,278,391
Total a largo plazo	\$ 69,966	\$ 41,112

Las cuentas por cobrar a largo plazo están denominadas en dólares y están relacionadas con ventas de terrenos para desarrollos de vivienda residencial. Todos los créditos fluctúan entre 1 y 7 años dependiendo del monto del enganche, son garantizados por los propios terrenos, se cobran intereses a una tasa anual promedio pactada que fluctúa entre el 4.0% y el 12.5%.

b) Derivado de la línea de crédito de factoraje financiero con recursos contratada con HSBC Mexico, S.A., la Compañía está cediendo derechos de crédito a cargo de sus clientes. Al 31 de diciembre de 2005, se habían ejercido \$ 279,960 sobre dicha línea (ver Nota 8).

4. PARTES RELACIONADAS

- a) A continuación se presenta un análisis de los saldos con partes relacionadas al 31 de diciembre de 2004 y 2005. Todas las Compañías son consideradas como afiliadas de Urbi ya que los principales accionistas de la Compañía son directa o indirectamente accionistas de las partes relacionadas.

	Al 31 de diciembre de	
	2004	2005
Por cobrar:		
Prestamos otorgados (ver inciso c):		
Siglo XXI Desarrollos Industriales, S.A. de C.V. (SIGLO XXI)	\$ 6,509	\$ 6,638
Operadora Festival Plaza, S.A. de C.V. (OFESA)	2,248	2,376
Alix Desarrollos Turísticos, S.A. de C.V. (ALIX)	34,281	39,427
	43,038	48,441
Otros:		
Promotores de Parques Industriales del Pacífico, S.A. de C.V. (PROINPAC)	120,004	–
ALIX	28,145	–
	\$ 191,187	\$ 48,441

- b) Durante los años que terminaron el 31 de diciembre de 2003, 2004 y 2005 la Compañía tuvo las siguientes operaciones con partes relacionadas:

	2003	2004	2005
Préstamos (otorgados), netos de cobro	\$ (13,347)	\$ 22,412	\$ (5,146)
Ingresos:			
Intereses cobrados sobre préstamos otorgados	6,958	10,509	6,822
Servicios de construcción a accionistas	15,103	6,671	–
Pagos recibidos de accionistas	–	20,040	–
Pagos recibidos de partes relacionadas	–	–	149,302
Servicios Administrativos a Exportación Industrial del Pacífico, S.A. de C.V. (EXINPAC)	2,322	–	–
Gastos:			
Pagos hechos a accionistas	4,805	8,603	–
Compra de terrenos a accionistas	–	7,526	–
Sustituciones de deuda:			
Cesión de deuda entre EXINPAC y ALIX	78,092	–	–
Cesión de deuda entre EXINPAC y PROINPAC	26,119	–	–
Cesión de deuda entre EXINPAC y otros	2,136	–	–

- c) La Compañía tiene establecidas líneas de crédito revolventes hasta por \$ 50,000 con algunas de sus afiliadas. Estos créditos devengan intereses a la tasa de TIIE más 2.00%.
- d) Al mes de diciembre de 2003, la Compañía tenía cuentas por cobrar a EXINPAC por un importe de \$106,347. De esta deuda ALIX asumió \$78,092, PROINPAC asumió \$26,119 y otras partes relacionadas asumieron por \$2,136, reemplazando estas últimas a EXINPAC como los deudores de Urbi al 31 de diciembre de 2003.
- e) En 2003 se prestaron servicios administrativos a EXINPAC relacionados con una reestructuración financiera y prospectación del parque industrial que administraba dicha Compañía. Durante el ejercicio 2005, EXINPAC dejó de ser una afiliada de la Compañía.

5. INVENTARIOS

Los inventarios se integran como sigue:

	Al 31 de diciembre de	
	2004	2005
Terrenos para construcción	\$ 5,030,012	\$ 5,451,423
Anticipos para compra de terrenos	237,917	494,474
Casas para venta	72,409	63,741
Materiales de obra	77,617	41,704
Anticipos a proveedores	184,124	108,944
Construcción en proceso	81,498	229,766
	5,683,577	6,390,052
Menos: Terrenos a largo plazo	655,284	221,264
	\$ 5,028,293	\$ 6,168,788

6. OTRAS CUENTAS POR COBRAR

Este renglón se integra como sigue:

	Al 31 de diciembre de	
	2004	2005
Impuestos por recuperar	\$ 85,485	\$ 162,261
Deudores diversos y funcionarios y empleados	35,846	63,048
Depósitos en garantía	3,495	13,685
	<u>\$ 124,826</u>	<u>\$ 238,994</u>

7. INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPO

a) Este renglón se integra como sigue:

	Vidas útiles estimadas (años)	Al 31 de diciembre de	
		2004	2005
Terrenos	—	\$ 23,318	\$ 27,380
Edificios	20	46,968	50,255
Maquinaria	4	96,396	136,809
Equipo de transporte	4	71,318	65,192
Mobiliario y equipo de oficina	3 y 10	252,885	278,329
		<u>490,885</u>	<u>557,965</u>
Depreciación acumulada		(175,250)	(185,486)
Inmuebles, maquinaria y equipo, neto		<u>\$ 315,635</u>	<u>\$ 372,479</u>

El mobiliario y equipo de oficina al 31 de diciembre de 2004 y 2005 incluyen equipo de cómputo e inversiones en programas de cómputo (software) por \$ 157,746 y \$ 188,905, respectivamente.

b) La depreciación cargada a resultados en los años terminados al 31 de diciembre de 2003, 2004 y 2005 fue de \$ 38,591, \$ 40,974 y \$ 45,024, respectivamente.

8. CRÉDITOS BANCARIOS Y DEUDA A LARGO PLAZO

a) Los saldos de créditos bancarios al 31 de diciembre de 2004 y 2005 se componen principalmente de créditos puente. Esta cuenta se integra como sigue:

	Al 31 de diciembre de	
	2004	2005
Crédito puente denominado en pesos, garantizado por los desarrollos de vivienda, a una tasa de interés fija de 10.61%	\$ 206,660	\$ —
Crédito quirografario para capital de trabajo denominado en pesos, a una tasa de interés TIIE más entre 1.00 y 5.00% ó una tasa fija de 9.80%	258,325	300,000
Otros	9,090	3,366
Sub-total	<u>474,075</u>	<u>303,366</u>
Línea de factoraje financiero con recursos con HSBC México, S.A., hasta por \$ 700,000.	—	279,960
Total	<u>\$ 474,075</u>	<u>\$ 583,326</u>

La tasa de interés promedio de las deudas a corto plazo al 31 de diciembre de 2004 y 2005 fueron del 9.86% y 10.41%, respectivamente.

b) En el mes de diciembre de 2005, la Compañía firmó una línea de crédito de factoraje financiero con recursos hasta por la cantidad de \$ 700,000 con HSBC México, S.A. Institución de Banca Múltiple con una vigencia de 2 años. Con fecha 30 de diciembre de 2005 se ejercieron \$ 279,960, con vencimiento máximo de 90 días, con una tasa de descuento del 3.76% (ver Nota 3).

- c) La deuda a largo plazo se integra como sigue:

	Al 31 de diciembre de	
	2004	2005
Préstamo hipotecario denominado en pesos, con intereses pagaderos mensualmente a una tasa promedio de interés anual que fluctúa entre el 3 y 6.67%, garantizados con terrenos para construcción, con vencimiento en 2008.	\$ 10,463	\$ 9,747
Crédito hipotecario denominado en pesos, garantizado por los desarrollos de vivienda, con intereses mensuales a una tasa de interés de TIIE más 2.50 hasta 3.00%, con vencimiento en 2008.	182,365	91,667
Préstamos hipotecarios denominados en dólares norteamericanos (US\$ 3,552 miles y US\$ 2,813 miles en 2004 y 2005, respectivamente), con vencimientos hasta 2010, a una tasa promedio de interés anual de LIBOR más 9.95%, garantizado por los accionistas.	40,015	30,127
Préstamo hipotecario denominado en pesos, garantizado con obras de infraestructura y edificación, a una tasa promedio de interés TIIE más 4.00%, con vencimiento en diciembre de 2006.	188,624	—
Certificados bursátiles por \$300,000 representados por 3,000,000 de certificados con valor nominal de \$ 0.1 cada uno sin garantía específica, denominado en pesos con interés trimestral de TIIE más 2.85%, con vencimiento en marzo de 2005.	302,426	—
Certificados bursátiles por \$500,000 representados por 5,000,000 de certificados con valor nominal de \$ 0.1 cada uno sin garantía específica, denominado en pesos con interés trimestral de TIIE más 2.25%, más 0.50% por impuesto, con vencimiento en junio de 2008.	504,044	487,800
Certificados bursátiles por \$1,000,000 denominados en pesos, con interés mensual de TIIE más 2.04%, más 0.50% por impuesto, con vencimiento en enero de 2010	—	1,000,000
Porción circulante	1,227,937	1,619,341
	451,572	159,184
Total a largo plazo	\$ 776,365	\$ 1,460,157

La tasa de interés promedio de las deudas a largo plazo al 31 de diciembre de 2004 y 2005 fueron del 9.87% y 11.67%, respectivamente. Los costos originados por la emisión de certificados bursátiles son diferidos y amortizados de acuerdo a las fechas de vencimiento de la deuda, y son registrados en el costo integral de financiamiento.

Parte de la deuda a largo plazo se encuentra garantizada con los terrenos para construcción en aproximadamente \$ 164,426.

- d) La Compañía está sujeta al cumplimiento de limitaciones financieras y operativas con motivo de sus préstamos bancarios. Al 31 de diciembre de 2005, la Compañía estaba en cumplimiento con dichos requerimientos.
- e) El vencimiento de la deuda a largo plazo al 31 de diciembre de 2005 es como sigue:

Año	2005
2007	\$ 252,149
2008	597,966
2009	406,695
2010	203,347
	<u>\$ 1,460,157</u>

- f) Al 31 de diciembre de 2005, la Compañía contaba con tres líneas de crédito revolventes con Bancomer hasta por la cantidad de \$ 350,000, de las cuales la Compañía había ejercido \$ 100,000. Estas líneas de crédito están garantizadas por todas sus subsidiarias y están sujetas al cumplimiento de ciertas limitaciones financieras, las cuales entre otras cosas, limitan a la Compañía para no incurrir en deuda adicional, con una tasa de interés de TIIE más 2%, con vencimiento en febrero de 2007.

Al 31 de diciembre de 2004, la Compañía contaba con seis líneas de crédito revolventes con Bancomer, Banorte y GE Capital hasta por la cantidad de \$ 701,000, de las cuales la Compañía había ejercido \$ 653,609. Estas líneas de crédito están garantizadas por todas sus subsidiarias y están sujetas al cumplimiento de ciertas limitaciones financieras, las cuales entre otras cosas, limitan a la Compañía para no incurrir en deuda adicional, con una tasa de interés de TIIE más entre 2 y 4%, con vencimiento en octubre de 2006.

9. INSTRUMENTOS FINANCIEROS DE COBERTURA

Urbi Desarrollos Urbanos, S.A. de C.V. y subsidiarias enfrentan riesgos de mercado relacionados con fluctuaciones en las tasas de intereses. La Compañía utiliza instrumentos financieros para compensar esos riesgos.

Como parte de su estrategia financiera, la Compañía ha obtenido un contrato de cobertura por dos años para contrarrestar las variaciones en el flujo de efectivo debido a la fluctuación de las tasas de interés derivadas de la deuda financiera.

La Compañía contrató un swap de cobertura de tasas de interés por un importe base de \$ 700,000 con Bancomer, S.A. para reducir el impacto potencial de incrementos en las tasas de interés de los certificados bursátiles descritos en la Nota 8. Basándose en los términos del contrato del swap, la Compañía paga intereses fijos a una tasa anual de 9.67% y recibe TIE más 2.04% de parte de Bancomer. Los intercambios son realizados mensualmente. Este instrumento se registra a su valor de mercado.

Al 31 de diciembre de 2005 el pasivo correspondiente se presenta en el balance general a su valor neto de realización, el cual asciende a \$ 14,019, lo cual originó una disminución de \$ 9,953, neto de impuestos en la utilidad integral. La Compañía reconoció un cargo neto de \$ 187 en los resultados del ejercicio por concepto de diferencia en intereses pagados.

Al 31 de diciembre de 2004 no se tenían contratos de este tipo.

10. CUENTAS POR PAGAR

a) Este renglón se integra como sigue:

	Al 31 de diciembre de	
	2004	2005
Proveedores para la construcción	\$ 352,576	\$ 648,942
Acreedores por terrenos	501,290	463,837
Hewlett Packard de México, S.A. de C.V. (Hewlett-Packard)	45,661	11,656
Documentos por pagar por reembolso de capital	146,425	48,593
	1,045,952	1,173,028
Porción circulante de las cuentas por pagar	863,588	1,111,187
Total a largo plazo	\$ 182,364	\$ 61,841

b) La cuenta por pagar a los acreedores por terrenos para desarrollos de vivienda tiene vencimientos cada año, hasta el año 2007 a una tasa anual promedio de interés equivalente al 5%.

c) Algunos acreedores por terrenos se reservan el derecho de recuperar dichos terrenos si la Compañía no realiza los pagos convenidos. Al 31 de diciembre de 2005, la Compañía mantenía cláusula de reserva de dominio sobre un saldo de \$ 56,839 aproximadamente.

d) Las cuentas por pagar a largo plazo incluyen \$ 3,646 de deuda a largo plazo con Hewlett Packard correspondientes a pagos por licencias y mantenimiento relacionados con la utilización del software adquirido con vencimiento en 2008 y a una tasa anual de interés del 8.5%.

e) El vencimiento de las cuentas por pagar a largo plazo al 31 de diciembre de 2005 es como sigue:

Año	2005
2007	\$ 61,048
2008	793
	\$ 61,841

11. IMPUESTOS Y OTRAS CUENTAS POR PAGAR

Esta cuenta consiste en lo siguiente:

	Al 31 de diciembre de	
	2004	2005
Impuesto sobre la renta e impuesto al activo	\$ 7,744	\$ 49,220
Impuesto al valor agregado	45,226	55,150
Impuestos sobre sueldos, impuesto sobre la renta retenido e impuesto al valor agregado retenido	36,863	29,359
Acreedores diversos	60,182	61,200
	\$ 150,015	\$ 194,929

12. OBLIGACIONES LABORALES

Los costos por prima de antigüedad e indemnizaciones por los ejercicios terminados el 31 de diciembre de 2003, 2004 y 2005, determinados utilizando el método de crédito unitario proyectado y cargados a resultados fueron de \$ 331, \$ 354 y \$ 342, respectivamente, por prima de antigüedad, y \$ 54 en 2005 por indemnizaciones. A continuación se muestra su integración:

Prima de antigüedad:

	2003	2004	2005
Costo laboral	\$ 204	\$ 225	\$ 219
Costo financiero	61	68	57
Amortización de obligación en transición	66	61	66
Costo neto del período	<u>\$ 331</u>	<u>\$ 354</u>	<u>\$ 342</u>

Indemnizaciones:

	2005
Costo laboral	\$ 29
Costo financiero	12
Amortización de obligación en transición	13
Costo neto del período	<u>\$ 54</u>

La información relevante del cálculo de la prima de antigüedad al 31 de diciembre de 2004 y 2005 se muestra a continuación:

	2004	2005
Obligación por beneficios proyectados	\$ 1,462	\$ 1,076
Pérdida actuarial por amortizar	1,026	997
Pasivo neto proyectado	436	79
Pasivo adicional	737	633
Obligaciones laborales	<u>\$ 1,173</u>	<u>\$ 712</u>
Activo intangible (presentado en otros activos)	<u>\$ 737</u>	<u>\$ 403</u>
Obligación por beneficios actuales	<u>\$ 1,185</u>	<u>\$ 721</u>

La información relevante del cálculo de indemnizaciones al 31 de diciembre de 2005 se muestra a continuación:

	2005
Obligación por beneficios proyectados	\$ 286
Pérdida actuarial por amortizar	232
Pasivo neto proyectado	54
Pasivo adicional	98
Obligaciones laborales	<u>\$ 152</u>
Activo intangible (presentado en otros activos)	<u>\$ 98</u>
Obligación por beneficios actuales	<u>\$ 155</u>

El plazo para amortizar el pasivo de transición y los servicios anteriores es de 19 años, que es la vida laboral promedio remanente de los trabajadores de la Compañía.

Las tasas utilizadas en el estudio actuarial fueron las siguientes:

	2004	2005
Tasa de descuento de obligaciones laborales	5 %	5 %
Incremento salarial	2 %	2 %

13. CONTINGENCIAS Y COMPROMISOS

- a) Las autoridades federales, estatales y municipales tienen la facultad de llevar a cabo revisiones sobre el entero de los impuestos pagados durante un período de cinco años.
- b) Actualmente la Compañía no está sujeta a procesos legales pendientes, diferentes a los litigios rutinarios e incidentales del negocio, por los cuales la Compañía cree que esta adecuadamente asegurada o los cuales no son materiales.
- c) Según lo requieren las leyes mexicanas, la Compañía otorga a sus clientes una garantía de un año por defectos de construcción, los cuales pueden derivarse ya sea de la operación misma de la empresa o por defectos en los materiales suministrados por terceros, o bien, por otras circunstancias fuera del control de la Compañía. Sin embargo, la Compañía obtiene un fondo de seguridad por parte de sus contratistas para poder cubrir reclamos de sus clientes reteniéndoles un depósito en garantía, el cual se le reembolsa al contratista una vez que el período de la garantía llegó a su fin. Además, la Compañía también obtiene un seguro para cualquier defecto oculto o visible que la construcción pudiera tener, el cual también cubre el período de la garantía.
- d) Como resultado de la inversión en equipo de cómputo, se tiene un compromiso de arrendamiento operativo para el uso de equipo de cómputo por \$ 29,593 (\$ 2,762 en miles de dólares norteamericanos), pagaderos en 39 meses.

Los pagos de renta anual mínimos futuros bajo los arrendamientos operativos existentes que tienen plazos iniciales mayores a un año al 31 de diciembre de 2005 son los siguientes:

Año terminado el 31 de diciembre de	Importe
2006	\$ 21,927
2007	5,864
2008	1,783
2009	19
Total	\$ 29,593

14. CAPITAL CONTABLE

- a) El capital social de la Compañía consiste de un mínimo fijo de \$ 162,462 (\$ 87,915 a valor nominal) sin derecho a retiro, y capital variable. El capital social está representado por 298,589,762 acciones sin valor nominal.
- b) En asamblea general extraordinaria de accionistas celebrada el 30 de diciembre de 1997, se aprobó un plan de opción de compra de acciones para ejecutivos. El total de acciones del plan fueron 12,979,020, de las cuales 5,664,822 (1,888,274 antes del split accionario) se suscribieron y pagaron en esa misma fecha, y fueron ejercidas por los ejecutivos de la Compañía. Las 7,273,650 acciones restantes (2,424,550 antes del split accionario), se pagaron el 29 de julio de 1999. Todas las acciones fueron depositadas en un fideicomiso. El 12 de noviembre del 2003, en una asamblea general extraordinaria de accionistas, se aprobó la cancelación de las acciones remanentes no ejercidas (7,273,650) mediante una distribución de capital por \$ 35,796. Al 31 de diciembre de 2005, la Compañía no cuenta con ningún plan de opción de compra de acciones.
- c) En asamblea general extraordinaria de accionistas celebrada el 2 de febrero del 2004 se aprobó una reducción del capital social por \$ 31,574 (\$ 17,091 valor nominal), cancelándose 58,046,310 acciones (19,348,770 antes del split accionario). El importe total de la reducción de capital ascendió a \$302,449 (\$ 280,000 valor nominal). En dicha asamblea se acordó pagar el importe del reembolso mediante un pago inicial igual al 20% de la operación, y el 80% restante se liquidaría en cinco pagos semestrales con intereses a la tasa de UDI más 2%. El reembolso de capital causaría un impuesto sobre la renta estimado en \$ 146,736, que se causa conforme se vaya pagando el reembolso, mismo que podrá acreditarse contra el impuesto corporativo del ejercicio en los dos siguientes años. Dos de los accionistas de la empresa, otorgaron en garantía un total de 46,437,060 acciones, las cuales depositaron en un fideicomiso irrevocable con HSBC México, S.A. con el fin de garantizar la deuda de la Compañía relacionada con el reembolso de capital arriba mencionado.
- d) En asamblea general extraordinaria de accionistas celebrada el 19 de marzo de 2004, se aprobó el incremento en el número de acciones en circulación con un split de tres acciones por una. Todos los datos de utilidad por acción y acciones en circulación en estos estados financieros, han sido reestructurados de forma retroactiva para reflejar el split de tres acciones por una.
- e) En asamblea general extraordinaria de accionistas celebrada el 25 de abril de 2004, se aprobó un aumento de capital social hasta por la cantidad de \$ 35,724 (\$ 19,339 valor nominal), mediante la emisión de 65,689,748 acciones representativas del 22% del capital social después de esta emisión, las cuales fueron colocadas en oferta global pública a través de la Bolsa Mexicana de Valores y privada en otros mercados del extranjero. Dicha colocación se llevó a cabo el día 7 de mayo de 2004. El importe del aumento por la colocación de acciones, ascendió a \$ 2,246,120, de los cuales, \$2,087,178 corresponden al aumento de la prima neta en suscripción de acciones después de considerar los gastos atribuibles a dicha colocación, los cuales ascendieron a \$ 123,218.
- f) La Ley General de Sociedades Mercantiles requiere que un mínimo del 5% de la utilidad neta de cada año se destine a incrementar la reserva legal hasta que ésta sea igual al 20% del capital social emitido.
- g) La utilidad por acción se obtiene de dividir la utilidad neta del ejercicio entre el promedio ponderado de acciones en circulación durante el período.

15. IMPUESTO SOBRE LA RENTA, IMPUESTO AL ACTIVO Y PARTICIPACION DE LOS TRABAJADORES EN LAS UTILIDADES

- a) Urbi y cada una de sus subsidiarias, de manera individual, son sujetas al pago de impuesto sobre la renta (ISR) e impuesto al activo (IA). El ISR se calcula a la tasa del 30% sobre el resultado fiscal. La tasa del 1.8% de IA (el cual es el impuesto mínimo), se paga sobre un promedio neto de la mayoría de los activos menos ciertos pasivos. Contra este impuesto es acreditable el ISR causado, debiéndose pagar únicamente el monto que exceda al ISR. El IA pagado puede ser recuperado en alguno de los 10 años siguientes cuando el ISR sea mayor que éste. El IA causado y pagado en los ejercicios terminados el 31 de diciembre de 2003, 2004 y 2005 que puede ser recuperado, asciende a \$ 8,419, \$16,132 y \$ 11,444, respectivamente.
- b) Bajo la Ley Federal del Trabajo, Urbi y sus subsidiarias tienen la obligación de pago a sus empleados, adicionalmente a los beneficios y prestaciones acordadas, de la participación en las utilidades a la tasa establecida (10%) calculada sobre la utilidad base para PTU. La participación de los trabajadores en las utilidades (PTU) es calculada en términos generales sobre el resultado fiscal excluyendo el componente inflacionario y los efectos de la actualización de la depreciación del ejercicio. Por los ejercicios terminados el 31 de diciembre de 2003, 2004 y 2005, no hubo base para PTU.
- c) En los ejercicios terminados el 31 de diciembre de 2003, 2004 y 2005, el ISR cargado a resultados se integra como sigue:

	2003	2004	2005
Impuesto sobre la renta causado	\$ 10,551	\$ —	\$ 152,578
Impuesto al activo causado	8,419	16,132	11,444
Impuesto sobre la renta diferido	356,091	277,310	376,007
Total del impuesto sobre la renta	\$ 375,061	\$ 293,442	\$ 540,029

- d) Los efectos de las diferencias temporales que integran el pasivo (activo) de impuestos diferidos, son los siguientes:

	Al 31 de diciembre de	
	2004	2005
<u>Activos por impuestos diferidos</u>		
Reserva para cuentas incobrables	\$ (5,330)	\$ (4,444)
Pasivos	(199,693)	(51,866)
Instrumentos derivados	—	(4,066)
Pérdidas fiscales de ejercicios anteriores	(91,205)	(352,648)
Impuesto al activo pagado en años anteriores	(56,596)	(69,321)
	(352,824)	(482,345)
<u>Pasivos por impuestos diferidos</u>		
Cientes por avance de obra	815,430	840,222
Activos fijos	10,217	9,105
Inventarios	1,293,790	1,662,615
Pagos anticipados	12,158	37,769
	2,131,595	2,549,711
Impuesto sobre la renta diferido	\$ 1,778,771	\$ 2,067,366

El efecto de ISR diferido incluido en el RETANM y en instrumentos derivados por los años terminados el 31 de diciembre de 2003, 2004 y 2005, fue por \$ 24,846, \$ 28,543 y \$ 25,442, respectivamente.

- e) Los principales conceptos por los que la suma del impuesto causado y el impuesto diferido del período difiere de la tasa estatutaria son los siguientes:

	Al 31 de diciembre de		
	2003	2004	2005
Tasa de ISR	34.0%	33.0%	30.0%
Efectos de inflación	0.9%	0.4%	0.5%
Gastos no deducibles	3.2%	2.4%	2.5%
Otros	3.5%	3.6%	3.3%
Tasa efectiva de ISR antes de la reducción	41.6%	39.4%	36.3%
Reducción de tasa ISR	(5.6%)	(18.9%)	(4.5%)
Tasa efectiva de ISR	36.0%	20.5%	31.8%

En el mes de diciembre de 2004, se aprobó la disminución de la tasa estatutaria de impuesto sobre la renta del 33% en 2004, al 30% en 2005, 29% en 2006 y 28% en 2007 y en adelante. El efecto de dicha disminución de tasas fue reconocido en el registro de impuestos diferidos en los ejercicios que terminaron el 31 de diciembre de 2003, 2004 y 2005, y representó un crédito a los resultados de \$58,285, \$ 270,533 y \$ 76,436, respectivamente.

- f) A partir del ejercicio 2005, la ley del impuesto sobre la renta fue modificada para permitir la deducción fiscal del costo de ventas en lugar de las compras. Derivado de este cambio, la Compañía acumula el saldo inicial de la cuenta de inventarios proporcionalmente en 12 años debido a que la rotación que tenía este inventario era de 0 a 1 veces. Sin embargo, se sigue permitiendo la deducción fiscal de la compra de terrenos para construcción.
- g) Al 31 de diciembre de 2005 la Cuenta de Aportación de Capital Actualizado (CUCA) fue de \$2,379,903 y el saldo de la Cuenta de Utilidad Fiscal Neta fue de \$ 437,972. Cualquier distribución en exceso a los saldos de estas cuentas, será sujeto al pago del impuesto corporativo a la tasa de impuesto en vigor en la fecha de la distribución.
- h) La Compañía tiene pérdidas fiscales de años anteriores que de acuerdo con la Ley del ISR vigente, se pueden actualizar por la inflación y aplicarse contra las utilidades fiscales que se generen en los próximos diez años.
- i) Al 31 de diciembre de 2005 las pérdidas fiscales e impuesto al activo actualizados pendientes de amortizar o recuperar, son como sigue:

Pérdidas por amortizar				
Año de origen	Vencimiento	Importe actualizado	Efecto de impuesto diferido	Impuesto al activo importe actualizado
1996	2006			\$ 6,202
1997	2007			4,829
1998	2008	\$ 52	\$ 15	5,226
1999	2009	—	—	7,652
2000	2010	—	—	4,271
2001	2011	4,577	1,327	3,316
2002	2012	—	—	694
2003	2013	1,758	510	9,118
2004	2014	85,399	24,766	16,569
2005	2015	1,124,243	326,030	11,444
		\$ 1,216,029	\$ 352,648	\$ 69,321

16. POSICION EN MONEDA EXTRANJERA

Al 31 de diciembre de 2004 y 2005, los estados financieros contienen activos y pasivos en dólares estadounidenses como sigue:

	(Miles de dólares estadounidenses)	
	2004	2005
Activo circulante y total del activo	17,004	27,881
Préstamos bancarios y total del pasivo	(19,808)	(20,091)
Posición (pasiva) activa neta	(2,804)	7,790

El tipo de cambio utilizado para valorar los activos y pasivos en moneda extranjera al 31 de diciembre de 2004 y 2005 publicado por el Banco de México en el Diario Oficial de la Federación fue de \$11.2648 y \$10.7109 por dólar estadounidense, respectivamente.

El tipo de cambio al 28 de marzo de 2006 ascendió a \$ 10.8568.

17. EVENTOS SUBSECUENTES

- a) El 1° de enero de 2006 entraron en vigor las disposiciones normativas del Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de Normas de Información Financiera, A.C. (CINIF), que sustituyen a la normatividad emitida por la Comisión de Principios de Contabilidad del Instituto Mexicano de Contadores Públicos de México (IMCP). La aplicación de estas nuevas reglas, no representará modificación alguna en la estructura financiera de la Compañía ni en las revelaciones significativas presentadas.
- b) El 27 de marzo de 2006, la Compañía firmó un contrato de coberturas cambiarias (dólares norteamericanos) con UBSAG y espera realizar un contrato similar con Merrill Lynch Capital Markets AG. Estos dos contratos de coberturas tendrán un importe notional combinado de US\$ 105 millones.

Algo de Vocabulario Urbi

La sólida y original cultura corporativa de Urbi se manifiesta también en la existencia de un vocabulario propio, que se ha ido desarrollando de manera natural a través de los años, para describir actitudes y situaciones particulares del negocio.

Nuestra Filosofía. Un conjunto de principios y valores que guían nuestro comportamiento diario y la búsqueda de consistencia entre lo que decimos y lo que hacemos.

El pollo. Sin pollo no hay caldo de pollo. Sin ventas y cobranza no hay negocio.

Buscadores de la verdad. Es un proceso de consenso que en el tiempo y en diferentes espacios va aclarando el concepto valioso y trascendente para todos, el camino a seguir. Cambiar el “O esto o aquello”, por el “Y también”. En Urbi quien se empeña en buscar la verdad debe estar en el equipo directivo. Quien la encuentre, debe dirigir el equipo.

Buscadores de la bondad. Para dar hay que hacer. En el dar esta la fuente más importante de gozo, de felicidad. En Urbi creemos que el camino para crecer en lo personal, lo profesional y patrimonial solo se logra dando. **Dar para Crecer.**

Buscadores de la belleza. Lo que es bello y valioso lo hacemos parte de nosotros. Nuestra persona, nuestra familia, nuestros amigos, somos parte de un todo. Este todo forma nuestro círculo de pertenencia. Estamos dispuestos a entregar toda nuestra energía, talento y pasión para proteger y cuidar lo que consideramos nuestro. Si crecemos nuestro círculo de pertenencia crece también nuestra energía, talento y pasión. En Urbi entendemos a nuestros clientes, inversionistas, gente, proveedores, industria, comunidad y nuestro medio ambiente como parte de nuestro todo. Estamos dispuestos a protegerlos y cuidarlos.

Espíritu Grande: En la búsqueda de la verdad, de la bondad y de 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 ESPIRITU GRANDE.

El Talento: El conocimiento, nuestra energía, disciplina y pasión, es decir nuestro talento, es el recurso más valioso con el que contamos.

Complementariedad. Es la suma de vectores. El equipo se fortalece al complementar las fuerzas y debilidades de sus integrantes.

Dar lo mejor que tenemos. Un equipo de trabajo sólo está en equilibrio cuando cada uno de los participantes da lo mejor de sí.

El brinco. Acelerar la velocidad de crecimiento.

Responsabilízate de ti mismo. Los equipos ganadores no se forman con jefes y empleados. Ni con líderes y seguidores. Se forman con gente que se responsabiliza de sí misma. Gente dispuesta a dar lo mejor de sí misma. Urbi busca formarse con personas que se responsabilizan de sí mismas.

No boleto de 1ª clase. Significa una orientación al ahorro de los recursos, a la austeridad, para compartir todos la visión de ser dueños de la empresa.

Verde verde. No dar por sentado lo obvio. Dejar muy claros los acuerdos, verificar que ambas partes tienen la información correcta. Insistir en la claridad del acuerdo.

El nombre del juego. Cuál es el nombre del juego que estamos jugando. Cuál es el objetivo y la meta que estamos persiguiendo.

El kilo en la mano. Cuando hay pocos recursos se deben concentrar y optimizar su uso, para hacerlos más eficientes y apreciables.

Investigación de mercado: el nombre de los perros. Cuando se lleva a cabo una investigación es necesario ir al detalle. Es conocer las necesidades y potencialidades de nuestro mercado meta.

Igual a los iguales, desigual a los desiguales. Las tareas y las recompensas tienen que ser equilibradas y justas. Diferenciar, no mediatizar la aportación.

Ojo de tigre. El deseo de sobresalir, de pelear, de ganar, de enfrentar el obstáculo, el reto. No darle la espalda a los problemas.

Sacar la garra. Que la potencialidad de nuestra gente y su empuje se hagan evidentes.

Huevos con jamón. Conocemos la diferencia entre compromiso y participación. Compromiso significa la convicción de lo que se quiere, la certeza de que el futuro descrito existe y de que es nuestro. Participación significa esperar los beneficios del esfuerzo compartido, la conveniencia de un resultado esperado. El compromiso genera gozo, entusiasmo, decisión, energía y disciplina. La participación genera suspicacia, condicionamiento y titubeo. En un desayuno de huevos con jamón, la gallina participa, el cerdo se compromete. En Urbi queremos gente que se comprometa.

El prestigio del hacer. Obtengo prestigio y reconocimiento con el resultado de mi desempeño. Para dar hay que hacer.

Gozar el proceso. Disfrutar la labor, la aportación.



“Notre Dame mostró
el fútbol más sensacional
que jamás haya visto el país”
Baltimore Sun (1912)

El pase largo

La regla que legalizó el pase largo es probablemente el cambio más grande que abrió el interés de los fans hacia el juego. Al principio, los jugadores sólo podían pasar el balón bajo grandes restricciones y el pase no se convirtió en una herramienta ofensiva importante hasta que las reglas se modificaron en 1912 permitiendo mayor flexibilidad para realizar los pases. Notre Dame, entonces un equipo excelente pero poco conocido, pasó el verano entero preparándose para lo que el resto del mundo llamaba una jugada difícil y poco confiable.

En 1912, Notre Dame atrajo la atención del país entero hacia esta nueva arma cuando utilizó el pase que dejó asombrado al poderoso equipo del Ejército en West Point, causando la única derrota que los cadetes sufrieron en 1912.

Diseño: milenio3.com.mx / Comunicación Corporativa Urbi.

Fotografía: Frank Lynen / Jaime Jacott.

Textos: Contexto.

Impresión: Earth Color Houston.

Gracias a todos los niños Urbi por su entusiasta participación.

Información Corporativa

Selene Ávalos Ríos
Directora de Finanzas

ri@urbi.com
selene.avalos@urbi.com

Av. Reforma #1401-F
Col. Nueva
C.P. 21100 Mexicali
Baja California, México
Tel: +(52 686) 552-8528

Antonio Jorge González
Gerente de Relación
con Inversionistas

ri@urbi.com
antonio.jorge@urbi.com

Río Danubio #109
Col. Cuauhtémoc
C.P. 06500 Del. Cuauhtémoc
México DF, México
Tel: + (52 55) 1102-0390



URBI

Como una nota precautoria al lector, excepto por la información histórica contenida en este documento, ciertos temas discutidos en el presente Informe Anual constituyen o pueden constituir “afirmaciones futuras”. Dichos temas suponen riesgos e incertidumbres, incluyendo las condiciones económicas en México y otros países, así como fluctuaciones en el valor del peso mexicano comparado con el del dólar estadounidense y otras monedas al igual que otros factores que directa o indirectamente pueden afectar el desenvolvimiento de la empresa.

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



Valores de nuestra marca

Armonía
Tranquilidad
Prestigio
Trascendencia

 **urbi**
VidaResidencial