

Listos para dar el brinco

INFORME ANUAL 2006

Perfil de la Empresa

Urbi es líder en el desarrollo de vivienda en México y el mayor promotor en el norte del país, una de las regiones de más alto desarrollo, con presencia creciente en las principales zonas metropolitanas.

En 25 años de operaciones ha desarrollado más de 200,000 viviendas, siempre llevando a cabo sus procesos de negocio con un desempeño financiero sobresaliente, para ubicarse como una de las empresas más rentables del sector. Cuenta con un modelo de negocio único y replicable soportado por **UrbiNet**, su plataforma tecnológica de información de punta.



Portada | Listos para dar el brinco

En el lenguaje interno de negocios de Urbi, dar El Brinco significa acelerar la velocidad del crecimiento. En los próximos 5 años vamos a duplicar el tamaño de Urbi a partir del Plan Estratégico 2007-2011, que nos permitirá replicar nuestras unidades de negocio en las ciudades medias y zonas metropolitanas más importantes del país.

CONTENIDO

- 2 Mensaje a los Accionistas
- 4 Cifras Sobresalientes
- 6 Cuatro indicadores básicos: crecimiento, margen, rentabilidad y liquidez
- 8 Plan Estratégico 2007-2011. Crecimiento rentable y sostenible
- 10 Socio Concesionario Director de Plaza y Socio Inmobiliario
Dueño de Tierra. Innovadores esquemas para atraer el talento y reserva territorial
- 12 Los esquemas de financiamiento más adecuados al perfil del cliente en el mercado
- 14 Desarrollar nuestras habilidades
- 16 Macroproyectos, un modelo de planeación urbana sustentable que da viabilidad al desarrollo de infraestructura y vivienda
- 18 Reserva territorial: en línea con la estrategia de crecimiento
- 20 Volver al origen
- 22 Consejo de Administración
- 23 Equipo de Dirección
- 25 Gobierno Corporativo
- 26 2006 Comparado con 2005
- 33 Estados Financieros Consolidados
- 58 Círculo Virtuoso Urbi

2006

10,056.5

Ventas en millones de pesos

18.0%

Crecimiento en Ventas

29,283

Viviendas vendidas

20.6%

Crecimiento en EBITDA

26.9%

Margen de EBITDA

13.8%

Margen Neto



Urbi VidaResidencial.

Este concepto sintetiza la filosofía de Urbi, que se manifiesta en una comunidad integrada que comparte derechos y obligaciones en un ambiente limpio, ordenado y de alto valor residencial, buscando generar el crecimiento de la familia y la sana convivencia entre sus integrantes.



Si una persona sube un kilo de peso, nadie lo percibe.

Pero si lo aumenta en una sola mano, todos lo notarán. Con este principio Urbi construye en sus desarrollos accesos espectaculares, parques equipados de grandes dimensiones y elementos simbólicos, a la vista de todos.

Como el kilo en la mano todo el mundo aprecia estos elementos distintivos del conjunto, que generan estatus y prestigio a la comunidad.



Plan Maestro Comunitario.

El diseño de cada proyecto se efectúa bajo un Plan Maestro Comunitario, el cual reúne todos los servicios como educación, comercios, entretenimiento e infraestructura en un entorno físico que transmite tranquilidad.



Diseño que brinda prestigio.

Las viviendas de Urbi están construidas con materiales y técnicas innovadoras, que integran bellos diseños arquitectónicos, en armonía con el entorno. La distribución de las viviendas se planea para soportar el crecimiento de la familia, además su diseño y apariencia proporcionan estatus a quien las habita.



así se siente el espacio
cuando habitas en Urbi

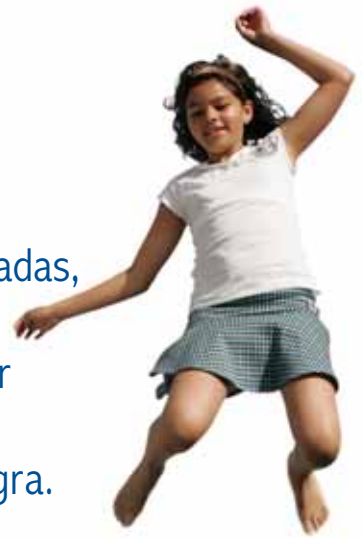
Aunque el mundo no sea perfecto, llevamos 25 años soñando con hacerlo cada día mejor

urbi
VidaResidencial®

25
años

Nuestra misión:

Ser la empresa líder de productos y servicios para el desarrollo de comunidades integralmente planeadas, con la capacidad de satisfacer plenamente al cliente y de generar consistentemente valor para sus accionistas y personal que la integra.



Objetivos Estratégicos 2007-2011

Crecimiento

Duplicar el monto de la utilidad neta en términos reales.

Rentabilidad

Mantener la posición como una de las empresas más rentables del sector.

Clientes

Lograr la mejor calificación del sector en satisfacción del cliente.

Capital Humano

Obtener la más alta calificación como el mejor lugar para trabajar en la industria de la vivienda.

Comunidad

Promover iniciativas que propicien la prosperidad Social, Ambiental y Económica para impulsar el desarrollo sustentable.

Mensaje a los accionistas

En 2006 reafirmamos nuestra capacidad de diseñar estrategias y operar en forma simultánea. Además de alcanzar resultados operativos sobresalientes en el contexto de nuestra industria, actualizamos el Plan Estratégico para el periodo 2007-2011 que nos consolidará como la empresa líder de la vivienda en México.

Desde el 2004, cuando nos convertimos en una empresa pública, hemos mantenido un crecimiento vigoroso y rentable. A lo largo de este periodo alineamos nuestros planes de crecimiento, modelo de negocio y tecnología con las favorables condiciones y grandes oportunidades que ofrece este sector prioritario y estratégico de la economía, con el fin de consolidar el liderazgo de nuestra empresa.

El año de 2006 ha sido clave en este proceso. En dicho periodo no sólo logramos la meta anual de crecimiento y los mejores márgenes operativos en la industria, además impulsamos el desarrollo del capital humano, fortalecimos nuestra posición financiera, hicimos más eficiente la tecnología de construcción, profundizamos en el conocimiento de los clientes, seguimos innovando en la tecnología de información y avanzamos en la institucionalización del Gobierno Corporativo y la profesionalización del Equipo de Dirección.

Es importante destacar que durante este año sentamos las bases para el desarrollo a largo plazo de nuestra empresa, actualizando el Plan Estratégico de Crecimiento para los próximos 5 años, en el cual hemos establecido como uno de los objetivos estratégicos duplicar el tamaño de Urbi en dicho periodo.

Condiciones favorables

Las condiciones del país y de la industria de la vivienda son muy favorables. En México, la solidez de las principales variables y fundamentos económicos anticipan que en el mediano plazo gozaremos de condiciones macroeconómicas positivas y estables.

En relación a nuestra industria no sólo se ha establecido el programa de vivienda más ambicioso para un sexenio, que otorgará 6 millones de créditos para la adquisición de vivienda en los próximos 6 años, sino que se ha consolidado un escenario potencial que proyecta niveles de crecimiento todavía mayores. En este contexto, la visión más conservadora proyecta un incremento anual del 10% en el número de hipotecas que se concederán en el periodo 2007-2012; mientras que en el escenario potencial se consideran niveles de crecimiento de hasta un 15% para ese mismo lapso.

Este último escenario es impulsado, entre otros factores, por las proyecciones de crecimiento en el volumen de operación de Infonavit, Fovissste, bancos y sofoles. El Infonavit día con día va consolidando un panorama que puede llegar hasta el 18% de incremento anual en el número de hipotecas que otorgará en el periodo 2007-2011. El Fovissste ha establecido un ambicioso programa en el cual se proyecta

el otorgamiento de 770,000 créditos para el periodo 2007-2012. Por su parte, los bancos y las sofoles planean un crecimiento en el número de hipotecas superior al 25% anual en los próximos años.

La nueva administración federal también da prioridad a la ejecución de un fuerte programa para familias de bajos recursos, a través de la creación de un esquema que combina préstamos y subsidios al frente para la adquisición de vivienda.

Asimismo, la presente administración ha señalado que la industria de la vivienda se transformará en la piedra angular del desarrollo de comunidades sustentables, que generen una mejor calidad de vida para sus habitantes e incrementen la competitividad de las ciudades.

Todas estas son excelentes noticias para nosotros, porque los últimos años hemos trabajado en innovadores programas piloto, para atender al enorme mercado de familias que ganan menos de 3 salarios mínimos y a quienes trabajan en la economía informal.

En Urbi estamos bien preparados para tomar ventaja de este nuevo y fuerte impulso a nuestra industria.

Plan Estratégico 2007-2011

En este propicio ambiente y como parte fundamental de nuestra planeación estratégica, revisamos nuestros objetivos para los próximos 5 años, que se resumen en: duplicar el monto de la utilidad neta en términos reales; mantener la posición como una de las empresas más rentables del sector; lograr la mejor calificación del sector en satisfacción del cliente; obtener la más alta calificación como el mejor lugar para trabajar en la industria de la vivienda y fomentar iniciativas que impulsen el desarrollo sustentable de la comunidad.

Una de las líneas más significativas del Plan Estratégico 2007-2011 es el esquema Socio Concesionario Director de Plaza y el esquema Socio Inmobiliario Dueño de Tierra, a través de los cuales aseguramos los dos únicos insumos que no se pueden obtener en el mercado global: la tierra y el talento para incorporarlos al desarrollo urbano.

El primer esquema nos permite reclutar a emprendedores talentosos y preparados, asentados en las ciudades meta, para dirigir nuestras operaciones en cada una de ellas. Mientras que a través del segundo Urbi ha creado un mecanismo de ganar-ganar, bajo el cual el dueño del predio aporta la tierra a un valor de mercado más un premio que le entregamos conforme se realiza el cobro de la vivienda.



Ambas iniciativas, que lanzamos durante el último trimestre del 2006, han tenido avances significativos los cuales nos permitirán fortalecer la confianza en nuestro proyecto de extender la cobertura geográfica en forma rápida y rentable.

Además de atraer y retener el talento que demanda el crecimiento es necesario capacitarlo en la filosofía Urbi y en nuestros procesos y sistemas de trabajo. Con este fin la universidad Urbi cuenta con programas de capacitación especiales para todos los niveles de responsabilidad, orientados a agilizar la integración de nuevas Unidades Estratégicas de Negocio.

Otro de los factores para detonar la evolución de Urbi es la articulación de macroproyectos en las principales zonas metropolitanas, que ofrecen oportunidades importantes de negocio, más aún en el marco de las iniciativas del nuevo Gobierno Federal para apoyar a familias con ingresos menores a 3 salarios mínimos y para habilitar la infraestructura orientada a la creación de ciudades competitivas y sustentables. Un ejemplo real es el macroproyecto Valle Las Palmas, ubicado en Tijuana, Baja California.

Asimismo, vemos oportunidades de negocio rentables en la vivienda turística residencial, sobre todo en las zonas costeras del noroeste de México, una de nuestras principales regiones de operación, donde convivimos con la dinámica del mercado y mantenemos una participación dominante.

Las condiciones positivas del país, la industria y la empresa abren una nueva ventana de oportunidad para capitalizar las ventajas competitivas de Urbi y fortalecer el Plan Estratégico 2007-2011.

Listos para dar el brinco

Hace un año dijimos que ante las nuevas reglas de la industria nos estábamos preparando para un Juego de Pases Largos. Hoy nos encontramos listos y trabajando para consolidar nuestra posición de liderazgo en la industria, además de desarrollar la nueva vivienda que el país requiere.

Hemos alcanzado mejores resultados a los estimados en el despliegue de las iniciativas de negocio que contemplan el Plan Estratégico 2007-2011. Nuestras iniciativas muestran una gran

capacidad de convocatoria y potencial de negocio, y plantean un escenario más dinámico que el originalmente esperado, lo cual alimenta aún más nuestro optimismo.

En el 2006 cumplimos 25 años de vida. La mejor forma de celebrarlos fue actualizar nuestros objetivos estratégicos como parte de nuestro ejercicio continuo de planeación, para duplicar en los próximos 5 años lo hecho hasta ahora en toda nuestra historia. En el lenguaje interno de Urbi esto representa dar El Brinco, es decir acelerar la velocidad de crecimiento. Tenemos todo para hacerlo: un conocimiento invaluable, un talentoso equipo humano, una marca y un nombre asociados con alta calidad y compromiso, tecnología y recursos financieros y de construcción de clase mundial que nos permiten seguir innovando. No se trata de crecer por crecer: queremos potenciar nuestra capacidad de realización para generar valor en beneficio de las comunidades donde estamos presentes, de nuestros clientes, colaboradores e inversionistas.

Cuauhtémoc Pérez Román

Director General y Presidente del Consejo de Administración
y el Equipo de Dirección

Sólido crecimiento y liderazgo en rentabilidad impulsados por la innovación continua.

Cifras Sobresalientes

en millones de pesos al 31 de diciembre 2006

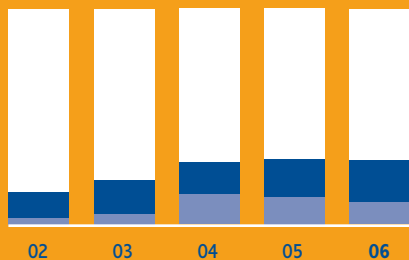
Balance	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Total del Activo	5,425	5,818	8,533	10,731	12,886	17,813
Activo Circulante	4,589	4,902	7,125	9,638	12,198	16,820
Efectivo y equivalentes	404	472	456	1,138	1,890	2,361*
Clientes	1,120	1,216	1,635	2,916	3,411	5,960
Otras cuentas por cobrar	76	90	78	130	249	217
Inventarios	3,415	3,523	5,682	5,914	6,649	8,311
Inmuebles, maquinaria y equipo, neto	156	201	305	328	388	516
Total del Pasivo	3,590	3,572	5,684	4,867	5,882	9,508
Pasivo a Corto Plazo	2,023	1,437	2,476	2,018	2,132	4,550
Cuentas por pagar a proveedores	677	706	1,242	899	1,156	1,585
Pasivo Financiero a corto plazo	1,202	576	1,043	963	773	2,711
Pasivo a Largo plazo	1,566	2,135	3,209	2,850	3,750	4,958
Pasivo financieros a largo plazo	186	601	1,323	808	1,519	2,061
Capital Contable	1,835	2,246	2,849	5,864	7,005	8,305
Estado de Resultados						
No. Viviendas vendidas (unidades)	16,058	17,711	20,071	21,791	24,865	29,283
Ventas	4,394	4,832	5,918	7,069	8,525	10,056
Costo de Ventas	(2,868)	(3,261)	(3,999)	(4,726)	(5,651)	(6,643)
Utilidad Bruta	1,525	1,572	1,919	2,343	2,875	3,413
Utilidad de Operación	1,044	1,051	1,280	1,638	2,089	2,442
EBITDA	1,130	1,125	1,393	1,774	2,239	2,701
Resultado Integral de Financiamiento	(272)	(155)	(190)	(163)	(340)	(338)
Utilidad antes de ISR, Impuesto al Activo y PTU	774	904	1,083	1,492	1,767	2,092
Utilidad Neta	441	545	693	1,187	1,205	1,392
Información Adicional						
Margen de operación	23.8%	21.7%	21.6%	23.2%	24.5%	24.3%
Margen de EBITDA	25.7%	23.3%	23.5%	25.1%	26.3%	26.9%
Margen Neto	10.0%	11.3%	11.7%	16.8%	14.1%	13.8%
Deuda Neta	984	705	1,909	633	402	2,411
Deuda Neta / EBITDA	0.87%	0.63%	1.37%	0.36%	0.18%	0.89%
No. Acciones (millones)	894.66	894.66	872.85	895.77	895.77	895.77
UPA	0.49	0.61	0.79	1.32	1.35	1.55
Utilidad de Operación por Acción	1.17	1.17	1.47	1.83	2.33	2.73
EBITDA por Acción	1.26	1.26	1.60	1.98	2.50	3.02
Valor en libros por acción	2.05	2.51	3.26	6.55	7.82	9.27

* El efectivo y equivalentes considera un importe de \$982 mdp como efectivo restringido, consistente en fondos destinados a garantizar las obligaciones derivadas del factoraje.

Mezcla de Productos | Unidades Vendidas

TACC (02 - 06) = 13.4%

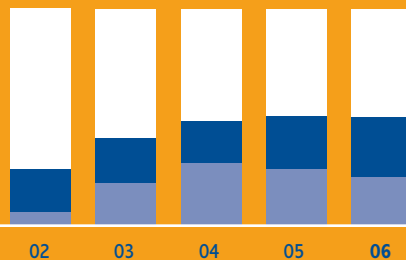
17,711 20,071 21,791 24,865 29,283



Mezcla de Productos | Ventas

(millones de pesos)
TACC (02 - 06) = 20.1%

4,832 5,918 7,069 8,525 10,056



- Vivienda Interés Social
- Vivienda Media Baja
- Vivienda Media Alta y Residencial

EBITDA

TACC (02 - 06) = 24.5%

1,125 1,393 1,774 2,239 2,701



Utilidad antes de ISR

TACC (02 - 06) = 23.3%

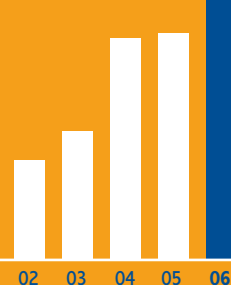
904 1,083 1,492 1,767 2,092



Utilidad Neta

TACC (02 - 06) = 26.4%

545 693 1,187 1,205 1,392





“Hoy, nuestro tablero de control se enfoca en cuatro principales indicadores (crecimiento en ingresos, mejora de márgenes, rentabilidad sobre capital y generación de flujo de efectivo) para monitorear nuestro desempeño”.

Selene Ávalos, Directora de Planeación y Finanzas Urbi, 37 años.

Cuatro indicadores básicos: crecimiento, margen, rentabilidad y liquidez

Nuestra operación tiene un ingrediente adicional que se llama velocidad, indispensable para lograr las metas de crecimiento en volumen y expansión geográfica.

Al término del 2006 logramos la expectativa en resultados, al alcanzar un crecimiento en los ingresos de 18.0%. Logramos ventas por 10 mil 56 millones de pesos y un incremento de 17.8% en unidades vendidas. El margen bruto fue de 33.9%, mientras que la utilidad de operación registró un incremento de 16.9%. El margen de operación ascendió a 24.3%.

El EBITDA tuvo un incremento de 20.6% y el margen de EBITDA fue de 26.9%.

La meta de crecer 300 puntos base en el margen de EBITDA en 5 años, la conseguimos en sólo 3 años, resultado que nos coloca como una empresa de alta rentabilidad y la que tiene los mejores márgenes en nuestro sector.

Este es el sexenio de la vivienda. Las condiciones de estabilidad y proyección para los próximos años son muy alentadoras y como empresa líder en pensamiento estratégico y capacidad de ejecución, que posee un equipo que suma experiencia y talento joven, estamos en las mejores condiciones para potenciar el valor de nuestra empresa. Debido al positivo panorama y con una visión cada vez más optimista del futuro, el Plan Estratégico 2007-2011 establece las bases para nuestro crecimiento.

El favorable entorno del país y de la industria abren oportunidades inéditas para capitalizar nuestras muchas ventajas competitivas, y llevar a cabo un agresivo plan de crecimiento que requerirá de nuevas inversiones y financiamiento adicional, para lo cual utilizaremos recursos propios y diversas alternativas de fondeo externas.

Somos la empresa que mejor nos hemos preparado: poseemos un modelo de negocio replicable y escalable, con células simples; contamos con una cadena de valor que nos permite subcontratar hasta el 100% de los procesos de construcción, disponemos de una avanzada tecnología de información; y diseñamos un exitoso esquema para atraer el talento que demanda el crecimiento y asociar a propietarios de tierra interesados en nuestros proyectos.

Iniciativas como ésta demuestran que integramos una organización capaz de dibujar el futuro de nuestra industria, de señalar el camino a seguir.





Plan estratégico 2007-2011

Crecimiento rentable y sostenible

Como parte fundamental de nuestro ejercicio continuo de planeación estratégica, proyectamos duplicar el monto de la utilidad neta en términos reales en el periodo 2007-2011.

En el ejercicio del 2006 y como parte de nuestro ejercicio continuo de planeación estratégica, actualizamos nuestros objetivos como empresa para el próximo lustro:

- Duplicar el monto de la utilidad neta en términos reales en los próximos 5 años.
- Mantenernos como una de las empresas más rentables del sector.
- Obtener la mejor calificación del sector en satisfacción del cliente.
- Obtener la más alta calificación como el mejor lugar para trabajar del sector.
- Promover iniciativas que propicien la prosperidad social, ambiental y económica para impulsar el desarrollo sustentable de la comunidad.

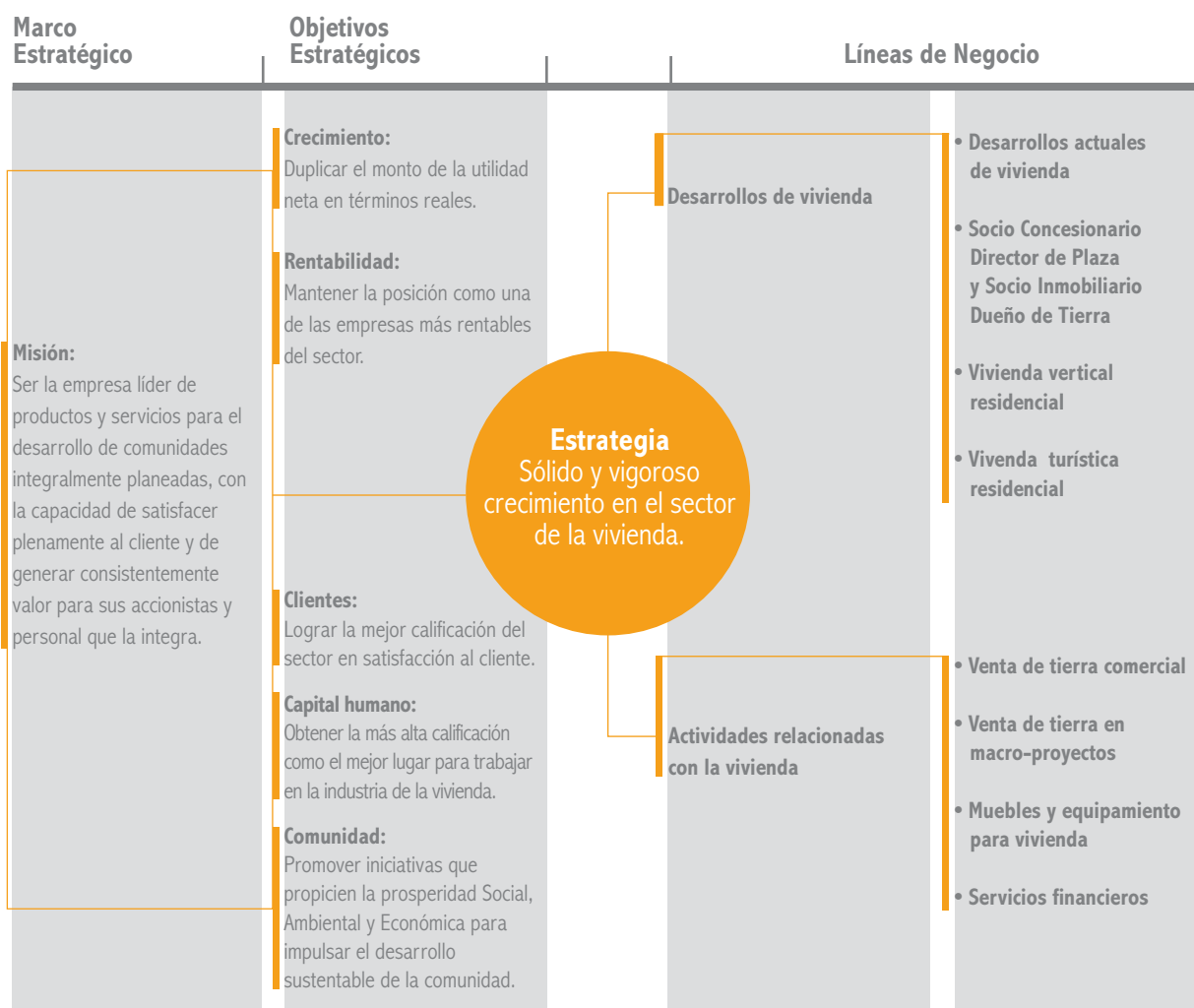
Para alcanzar los objetivos definimos 2 líneas de negocio: el desarrollo de la vivienda y el desarrollo de productos relacionados con la vivienda.

La primera línea integra nuestras actuales unidades de negocio con sus desarrollos, e incorpora nuevas unidades de negocio bajo los esquemas de Socio Concesionario Director de Plaza y Socio Inmobiliario Dueño de Tierra. Este modelo creado por Urbi, nos permite asegurar el suministro de los dos únicos insumos que no se pueden adquirir en el mercado global: el talento local y la tierra. Además, como parte de esta línea de negocio, consideramos el desarrollo de vivienda turística residencial y de vivienda vertical en zonas metropolitanas.

La segunda línea de productos relacionados a la vivienda incluye el desarrollo de tierra para propósitos comerciales, la realización de macroproyectos, la comercialización de muebles y equipamiento, y la prestación de servicios financieros a nuestros clientes.



Estrategias para un crecimiento sostenido y rentable





“Desarrollamos un esquema innovador, único en nuestra industria, que nos permite atraer el talento necesario para apoyar la estrategia de crecimiento y la expansión territorial. A partir de nuestro modelo de negocio replicable creamos la figura de Socio Concesionario Director de Plaza, un proceso que consiste en la búsqueda de emprendedores capacitados y talentosos con un gran conocimiento de su mercado local, para apoyar el brinco que queremos dar”.

Salvador González, Director de Desarrollo de Negocio Urbi, 38 años.

Socio Concesionario Director de Plaza y Socio Inmobiliario Dueño de Tierra Innovadores esquemas para atraer talento y reserva territorial

Hace 25 años nace Urbi con un cúmulo de talento, más que con un sustento financiero importante. Nuestro origen es un valioso capital humano.

En el actual proceso de crecimiento y expansión territorial volvemos al origen y buscamos atraer el mejor talento del país. La manera más rápida y eficiente de hacerlo fue desarrollar un esquema propio e innovador, al que llamamos Socio Concesionario Director de Plaza, figura que encabezará los planes de crecimiento en las ciudades medias en donde queremos expandir nuestra presencia.

Si analizamos la cadena de valor de nuestra industria, veremos que dos insumos clave de nuestro negocio tienen fuertes raíces locales:

1. La tierra disponible y
2. El talento con la capacidad de gestión, para incorporar dicha tierra al desarrollo urbano.

En la industria de la vivienda también encontramos más de 2,000 pequeños constructores de casas, capaces de desarrollar entre 100 y 300 viviendas al año, pero con resultados económicos limitados debido a la falta de economías de escala, capital, tecnología y de adecuados sistemas de trabajo.

Sin embargo detrás de estas pequeñas empresas existe mucha gente joven y talentosa, con un gran espíritu emprendedor, que planea beneficiarse del fuerte crecimiento de la vivienda.

Para aprovechar este impulso creamos la figura de Socio Concesionario Director de Plaza, a través del cual ofrecemos a los jóvenes emprendedores que trabajan o no en la industria de la vivienda, un adecuado marco de operación, tecnología, soporte financiero, una marca de prestigio y un probado, exitoso y documentado sistema de trabajo.

Estos emprendedores se integran a Urbi como ejecutivos de la empresa, recibiendo un salario competitivo a nivel de mercado e incentivos en función de los resultados obtenidos en la plaza en que operen.

A cambio, los Socios Concesionarios Directores de Plaza aportan su profundo conocimiento del mercado local, sus relaciones de negocio y sus habilidades directivas y de negociación.

Por otra parte, dentro de la cadena de valor de la industria encontramos dueños de tierra, algunos de los cuales se han transformado en desarrolladores inmobiliarios con el objetivo de buscar un mejor precio y condiciones adecuadas para vender su propiedad, muchos de ellos impulsados por pequeños constructores, que presentan limitados resultados económicos.

Modelo de Operación y Plataforma de Tecnología de Información de Punta

El modelo de operación de Urbi funciona a través de dos líneas de producción: una de vivienda y otra de clientes. La línea de producción de vivienda comprende todos los procesos que van desde la adquisición de la tierra, hasta la construcción de la casa; su producto final es una vivienda terminada. La línea de producción de clientes comprende desde el contacto inicial con los clientes potenciales, hasta la aprobación del crédito hipotecario. Su producto final es un adquirente de vivienda con un crédito aprobado. Todos los procesos comprendidos en ambas líneas de producción están sincronizados bajo una cadena de valor, de tal manera que cuando se termina la vivienda ésta se encuentra alineada con un comprador calificado, lo cual reduce los requerimientos de capital de trabajo.

Con el fin de asegurar la calidad en el modelo, en 1998 fuimos la primera y única empresa en obtener la certificación ISO 9000.

Desde nuestros inicios nos hemos definido más como una organización enfocada a la logística, que como una empresa constructora tradicional.

Esta orientación hacia la ingeniería de procesos nos llevó a desarrollar nuestra plataforma de tecnología de información de punta UrbiNet, que nos permite obtener información detallada operativa y financiera en tiempo real, asegurar altos estándares de calidad, mejorar la eficiencia operativa y apoyar el crecimiento descentralizado y replicable de nuestras Unidades Estratégicas de Negocio.

UrbiNet es la plataforma tecnológica más avanzada de la industria de la vivienda. Está conformada por:

1. Un sistema que sincroniza y optimiza todos los procesos y recursos de la organización (ERO, por sus siglas en inglés), desarrollado con las mejores prácticas de negocio de Urbi y SAP, líder mundial en sistemas de información empresariales.
2. Un sistema virtualizado de cómputo, que impulsa la productividad y la vigencia tecnológica a un menor costo de propiedad, construido a través de la alianza con HP.
3. Una sólida infraestructura de telecomunicaciones que protege e integra la dinámica de la operación utilizando redes de nueva generación.



Para este caso creamos otro esquema de beneficio mutuo, el de Socio Inmobiliario Dueño de Tierra, mediante el cual el propietario aporta su terreno para el desarrollo de nuestros proyectos y a cambio recibe el valor de mercado de la tierra, más un premio que le entregamos conforme se realiza el cobro de la vivienda vendida.

Bajo este esquema, Urbi recibe un doble beneficio ya que reduce su capital de trabajo y además aprovecha las relaciones del propietario de la tierra, para apoyar las negociaciones con las autoridades en la incorporación del predio al desarrollo urbano.

Como parte de la implementación de estas iniciativas, durante el último bimestre de 2006 se lanzó la primera convocatoria para identificar prospectos de Socios Concesionarios Directores de Plaza y Socios Inmobiliarios Dueños de Tierra, con mejores resultados que los esperados.

La suma de fortalezas, la capacidad financiera de la empresa y el prestigio de la marca, aunados al nuevo talento que estamos captando, nos permitirá potenciar e imprimir la velocidad requerida a las operaciones para cumplir nuestras ambiciosas metas de crecimiento.

Además del esquema de Socio Concesionario Director de Plaza, creamos el de Socio Inmobiliario Dueño de Tierra, con el objetivo de sumar a nuestro plan de crecimiento personas que busquen una oportunidad de negocio y deseen aportar sus terrenos para la construcción de desarrollos, en las ciudades más importantes del país.



“ El programa de subsidios tiene un gran fondo social porque llegamos a la base de la pirámide socioeconómica, contribuimos a que alcancen un sueño, su vivienda, algo que nunca han tenido. Esto es parte de la Filosofía Urbi desde nuestro inicio: hacer de la vivienda un motor del desarrollo social y económico”.

Carlos Sandoval, Director de Segmento de Vivienda de Interés Social, Urbi. 45 años.

Los esquemas de financiamiento más adecuados al perfil del cliente en el mercado

Durante los últimos años la oferta de vivienda se ha enfocado sobre todo al segmento de mercado con ingresos de 4 a 11 salarios mínimos, que trabaja en el sector formal de la economía, a través del Infonavit, Fovissste y Sociedad Hipotecaria Federal.

Por esta razón en Urbi nos dimos a la tarea de desarrollar, en conjunto con instituciones financieras, esquemas de crédito que hicieran viable a los segmentos de mercado no atendidos adquirir una vivienda.

Por otra parte, conforme la banca comercial ha incrementado su participación en la industria hipotecaria, gracias a nuestra flexibilidad y experiencia incrementamos también la participación en vivienda media y residencial. Como resultado, en los últimos 3 años alrededor del 50% de nuestros ingresos y utilidades provinieron de los segmentos de vivienda media y residencial; y 50% de los segmentos de vivienda de interés social.

Asimismo, durante el 2006 llevamos a cabo un programa piloto para ofrecer vivienda al segmento de 2 salarios mínimos, en el cual combinamos el préstamo del Infonavit con el dinero ahorrado en la sub cuenta para vivienda del fondo de pensión, más un subsidio federal de 33,000 pesos y el apoyo de los gobiernos locales, a través de inversión directa en infraestructura y otros apoyos.

A través de esta iniciativa creamos un esquema de financiamiento que favorece a todos los participantes: el comprador puede adquirir una mejor vivienda, el Infonavit y los 3 niveles de gobierno alcanzan su meta, que es atender a las familias de menores ingresos; por último en Urbi ampliamos nuestro mercado, y mantenemos al mismo tiempo los márgenes.

En el aspecto comercial también realizamos cambios profundos a través del desarrollo e innovación de esquemas de financiamiento más adecuados a los perfiles y características de los diversos segmentos de mercado. Alternativa Urbi, nuestro novedoso esquema financiero de renta

con opción a compra, brinda una opción de financiamiento a un extenso segmento de mercado, que no ha sido atendido por carecer de recursos para el enganche de su vivienda y no poder comprobar ingresos.

A través de este esquema el cliente puede adquirir una casa utilizando el pago mensual para cubrir el enganche. De esta manera crea un historial crediticio y comprueba su capacidad financiera al cubrir sus pagos de manera puntual por un periodo de al menos seis meses.

Alternativa Urbi nos permite atender al enorme segmento de mercado de trabajadores no afiliados a Infonavit ni a Fovissste, el cual se estima representa más del 50% de la población económicamente activa en México.

El programa piloto de Alternativa Urbi concluyó de manera exitosa en el ejercicio de 2006, durante el cual se comercializaron alrededor de 1,700 viviendas, con un precio de entre 384 mil pesos y un millón 768 mil pesos.

Con Alternativa Urbi y el apoyo de nuestra plataforma informática UrbiNet, tenemos la capacidad de identificar el perfil de un cliente y ofrecer la hipoteca más adecuada a su situación, para darle en un plazo breve posesión de una vivienda.

De esta manera la compra de una casa se convierte en una de las decisiones y experiencia más satisfactorias en la vida de una familia, no en una cadena de trámites burocráticos.

Alternativa Urbi ha venido a evolucionar todo nuestro esquema comercial, al hacerlo accesible a todos, y además nos abre la oportunidad de desarrollar nuevos negocios relacionados con la vivienda.

Asimismo, los avances en estos innovadores esquemas, nos colocan a la vanguardia en la solución de las necesidades de vivienda de un enorme mercado no atendido, nos dan una ventaja competitiva diferencial y nuevas oportunidades para ampliar nuestro liderazgo en el sector.



“ Al lanzar Alternativa Urbi, nuestro innovador esquema de renta con opción a compra, no sólo abrimos una nueva puerta al cliente que proviene de la economía informal, para que adquiera su crédito para una vivienda, sino además fomentamos en él una cultura de pago puntual, de responsabilidad en el manejo de su historial crediticio y de cuidado de su patrimonio. Y esto tiene positivos efectos sociales”.

Luis Elizondo, Director de Segmento Vivienda Media y Residencial, Urbi. 38 años.





“No hay otro elemento más importante para el crecimiento que las personas. Nuestro proceso de selección y formación de talento busca acelerar la velocidad de aplicación de los procesos, así como el crecimiento humano y profesional de la gente Urbi, para llegar a los resultados que señala el Plan Estratégico. Este es un negocio que no se hace con máquinas, sino a través de gente e ideas”.

Daniel Helguera, Director de Capital Humano, Urbi. 34 años.

Desarrollar nuestras habilidades

Tenemos una cultura muy fuerte en el aspecto filosófico. Nuestros principios son una herramienta de negocios para la toma de decisiones y los damos a conocer a la gente desde el proceso de selección. No solo buscamos personas talentosas, sino a quienes puedan ser felices y realizarse en Urbi.

La primera fase de nuestro objetivo de selección, formación y desarrollo de la gente es contar con el mejor talento de la industria e inclusive de algunas industrias no relacionadas con la vivienda. En 2006 nos enfocamos sobre todo hacia nuestras áreas comerciales, actualizando la capacitación del 100% del equipo comercial: directores de plaza, gerentes de Unidades Estratégicas de Negocios (UENs), coordinadores y ejecutivos de ventas. También se realizó una evaluación continua de gerentes y directores y se formalizó el Centro de Integración a la Operación (CIOP) y el Programa de Integración Directiva (PID), para tener la mejor formación en los niveles más altos de la estructura.

El Centro de Integración a la Operación (CIOP), es el responsable de la capacitación, desarrollo e implementación de todos los procesos. Su misión es desarrollar el talento de la gente Urbi, bajo los principios de nuestra filosofía, para desarrollar y capacitar a todo el personal de nuevo ingreso a nivel gerencial.

Este año en la Escuela de Vendedores, la cual es fundamental en el logro de resultados, realizamos la tarea clave de identificar el perfil del vendedor estrella, para inculcar sus características en todos nuestros vendedores y lograr un desempeño replicable de alto rendimiento, en el proceso de comercialización.

En otro ámbito, a través del Centro de Integración de la Administración de la Construcción capacitamos a toda la gente que labora en las obras.

Los resultados de estos proyectos ha sido la elevación de la calidad de nuestro capital humano, el mejor conocimiento de los procesos, la estandarización de puestos clave y el desarrollo de las habilidades técnicas y de competencia, para obtener un mismo estilo de gestión y operación en todo Urbi.

Los planes mencionados integran la Universidad Urbi, la cual representa una escuela que difunde la Filosofía Urbi, además de desarrollar las habilidades y conocimientos de nuestra gente en todos los niveles y áreas de la organización.



“ Como parte de la Universidad Urbi el Centro de Integración a la Operación (CIOP) es el gran guardián de toda la esencia Urbi, es la gran biblioteca que resguarda lo más valioso de estos primeros 25 años de Urbi, nuestra filosofía, experiencia, procesos y plataforma de negocios. Lo que vamos a hacer es replicar esta experiencia y conocimiento, de manera simultánea, en todas las plazas en donde vamos a abrir operaciones”.

Lorena Elizondo, Coordinadora del Centro de Integración a la Operación, Urbi, 44 años.





“Impulsar el desarrollo sustentable es un esfuerzo que vale la pena, es necesario y es posible en estos tiempos. El macroproyecto de Valle Las Palmas es una oportunidad para implementar y alcanzar las prácticas de nivel global, así como crear una forma de vida más saludable para la gente”.

Dr. William Siembieda, Director del Departamento de Planeación Urbana y Regional de la Escuela de Arquitectura y Diseño Ambiental, Universidad Estatal Politécnica de California.

Macroproyectos, un modelo de planeación urbana sustentable que da viabilidad al desarrollo de infraestructura y vivienda

Una de las iniciativas de nuestro Plan Estratégico 2007-2011 es el desarrollo de macroproyectos, que atiende a la convocatoria de la administración pública para conformar una visión de gran alcance, con miras al México del año 2030, en la cual se reconoce que para activar el mercado interno resulta necesario impulsar la vivienda, la infraestructura y el turismo.

Además, los macroproyectos son congruentes con las líneas de acción que ha establecido el Gobierno Federal para el sector vivienda: atender sobre todo a familias de menores ingresos e impulsar una adecuada planeación urbana, que permita atraer en forma eficiente la inversión pública y privada hacia la creación de infraestructura orientada a promover comunidades seguras, integrales y sustentables.

Asimismo estos proyectos se proponen impulsar la innovación técnica y financiera, la calidad de la vivienda y su entorno, para contribuir a la gran meta nacional de duplicar el programa de vivienda y otorgar 6 millones de hipotecas dentro de los próximos 6 años.

Junto con la vivienda, otra actividad estratégica de la nueva administración federal es invertir en infraestructura urbana, para soportar el desarrollo de comunidades sustentables. Esto requiere de proyectos y, antes que estos, de la planeación del desarrollo urbano con una visión de largo plazo.

En este sentido, desde 2003 en Urbi trabajamos en la planeación del desarrollo urbano, con el fin de crear macroproyectos en zonas metropolitanas. Con una visión de largo plazo tomamos el rol de articulador de los esfuerzos de autoridades de los tres niveles de gobierno, así como de especialistas en desarrollo urbano sustentable, nacionales e internacionales, en temas relacionados con planeación

del medio ambiente y recursos naturales, administración y restauración de ecosistemas, planeación regional, desarrollo sustentable, diseño urbano e ingeniería del transporte.

La planeación de estos macroproyectos busca que mediante esquemas innovadores de inversión pública y privada en infraestructura, se logren beneficios no obtenidos al atender solamente el rezago de nuestras ciudades, además de lograr un retorno más integral en el ámbito social, ambiental y económico.

Con nuestro trabajo en los diferentes niveles de planeación urbana, aprovechamos la capacidad y conocimientos adquiridos a lo largo de los años para invertir en este ámbito e impulsar proyectos como Valle las Palmas, en Tijuana, Baja California.

El paso siguiente es aumentar la suma de iniciativas y proyectos de desarrollo sustentable en México y el extranjero, con el fin de contribuir a crear comunidades modelo con acciones que en su conjunto, y en el largo plazo, conformen la nueva visión de la vivienda del futuro y nos ayuden a crear un modelo replicable, además de esquemas de financiamiento innovadores para la inversión pública y privada. En este sentido, por instrucciones del Ejecutivo Federal se ha instalado una mesa integrada por la Sociedad Hipotecaria Federal, Banobras y Banco Mundial, bajo la coordinación general de la Comisión Nacional de Vivienda.

Las comunidades sustentables constituyen el futuro de la vivienda. En Urbi hemos asumido la responsabilidad de encontrar alternativas integrales de sustentabilidad, que reduzcan el impacto de los asentamientos humanos en el medio ambiente y convivan en armonía con él, además de crear ciudades dignas para las nuevas generaciones con una visión de largo plazo. Los macroproyectos son la respuesta.



“ Desde 2003 se iniciaron las labores de planeación del macroproyecto Valle Las Palmas, donde Urbi ha fungido como un articulador de esfuerzos, trabajando coordinadamente con autoridades federales, estatales y municipales y convocando a especialistas en desarrollo urbano sustentable, nacionales e internacionales”.

Carlos Peraza Ayala, Director de Desarrollo de Negocio, Urbi Tijuana.

“ El modelo de desarrollo sustentable de Urbi contempla la promoción de iniciativas que fomenten la prosperidad social y cultural de la comunidad, la conservación de los recursos naturales y la integración de inversión pública y privada que le dé viabilidad y rentabilidad a este esfuerzo. De esta forma generamos la capacidad de cubrir las necesidades del presente sin comprometer a las futuras generaciones”.

Cuauhtémoc Pérez Román, Director General y Presidente del Consejo de Administración, Urbi.



Reserva territorial: en línea con la estrategia de crecimiento

Al cierre de 2006 nuestra reserva territorial era de 3,813 hectáreas, que tiene capacidad para desarrollar cerca de 190,256 viviendas bajo esquemas de densidad media.

Nuestra política y estrategia operativa consiste en mantener reservas de terrenos de entre 2.5 y 3 años de operaciones futuras en ciudades medias; y de 5 a 7 años de operaciones en áreas metropolitanas.

De los recursos totales de tierra, alrededor de 3,465 hectáreas

presentan características idóneas para el desarrollo de vivienda de interés social y vivienda media baja, con capacidad para construir 177,851 unidades. Las restantes 348 hectáreas están clasificadas para el desarrollo de vivienda media alta y vivienda residencial, con capacidad para 12,405 unidades.

Al cierre de 2006, el backlog de compromisos de asignación de créditos hipotecarios era del orden de 28,046 unidades.

Reserva territorial por región a diciembre de 2006

Región	Hectáreas Totales	Número Potencial de Unidades		
		Totales	VIS y VMb	VMa y VR
Baja California	1,466	69,160	59,630	9,530
Sonora	255	12,284	12,099	185
Sinaloa	101	4,492	3,690	802
Chihuahua	585	26,990	26,378	612
Zona Metropolitana de México D.F.	541	44,487	43,268	1,219
Zona Metropolitana de Guadalajara	641	22,714	22,657	57
Zona Metropolitana de Monterrey	201	9,379	9,379	0
Aguascalientes	23	750	750	0
Total	3,813	190,256	177,851	12,405

La tierra representa una herramienta estratégica, que sustenta el crecimiento rentable de Urbi.





Volver al origen

Visión de Urbi

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

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

El talento y una filosofía sólida son nuestras herramientas más valiosas para cumplir con los agresivos planes de crecimiento.

En Urbi tenemos un sólido sustento filosófico, que orienta todos los negocios y operaciones. Hoy, ante la oportunidad que se nos presenta de replicar en sólo 5 años lo realizado en 25 años de historia, volvemos a lo básico, a nuestro origen y principios.

Nuestra empresa fue formada por un grupo de jóvenes emprendedores, con más talento que recursos económicos, quienes reunieron un capital de sólo 70 mil dólares producto de sus ahorros personales. El papeleo no los detuvo y acordaron iniciar con un apretón de manos y guiarse por los valores heredados de sus familias, bajo el principio de la confianza. Con su especialización en la vivienda crearon una visión del negocio a largo plazo, respaldados en una sólida filosofía, en el entusiasmo y el deseo de contribuir a crear un México mejor.

Hoy las circunstancias cambian, pero no la forma original de operar. Sabemos por experiencia, que para crecer a la velocidad requerida necesitamos talento. Por esta razón nuestra creatividad y esfuerzo se centran hoy en enriquecer el capital humano de la empresa, y en transmitir nuestros valores y creencias a la nueva generación.

En el lenguaje propio de Urbi hablamos de desarrollar el Espíritu Grande en el equipo joven que se integra a nuestra operación. Esto representa orientarnos a la búsqueda de la Verdad, la Bondad y la Belleza; la necesidad de fomentar en todos nosotros la capacidad de dirigirnos a nosotros mismos, para poder dirigir a los demás. En otras palabras significa explorar y desarrollar nuestras potencialidades internas, como personas y como grupo de trabajo, para crecer como individuos y ser útiles a nuestras comunidades.



“ Yo calificaría al de Urbi como un Gobierno Corporativo sólido que no nace cuando la empresa se hace pública, sino a partir de su fundación, integrada por socios que trabajan en ella y se dedican a ella profesionalmente, como una vocación de su vida”.

Gastón Luken Aguilar, Consejero Independiente.

Consejo de Administración

La administración de nuestra empresa está confiada al Consejo de Administración, el cual se encuentra integrado por 14 consejeros propietarios y 5 consejeros suplentes.

Consejeros Propietarios

Cauhtémoc Pérez Román (Presidente)
Netzahualcóyotl Rafael Pérez Román
José Carlos Cota Arce
Domingo Javier Moreno Gámez
Francisco Javier Cázares González
Rogelio Carrillo González
Francisca Selene Ávalos Ríos

Jesús Rodolfo Luján Fernández
Gastón Luken Aguilar *
Pedro Antonio Suárez Fernández *
Alberto Felipe Mulás Alonso *
César A. Córdova Leyva *
Ignacio Riesgo Méndez *
Roberto Pérez Hernández *

Consejeros Suplentes

Juan Manuel Carrillo González
Julio Amado Hurtado Pérez
Mario Danilo Elizondo Lomeli
Marco Antonio Moreno Mexía
Jesús Alberto Ponce de León Torres *

* Consejeros independientes

Equipo de Dirección

- 1 Ing. Salvador González Bravo (38 años) | Administración de proyectos
- 2 Ing. Feliciano Campos Herrera (51 años) | Conocimiento integral del negocio
- 3 C.P. Daniel Helguera Moreno (34 años) | Integrador y orientación a la gente
- 4 Ing. Selene Ávalos Ríos (37 años) | Motor, ímpetu y técnica
- 5 Ing. Francisco Saenz Álvarez (58 años) | Experiencia y conocimiento del cliente
- 6 Ing. José Carlos Sandoval Pérez (45 años) | Capacidad de negociación
- 7 Lic. José Luis Padilla Gutiérrez (53 años) | Hacer, ejecutar
- 8 Lic. Netzahualcóyotl Pérez Román (53 años) | Profunda experiencia y pasión por ganar
- 9 C.P. Juan Carlos Cortez Pérez (35 años) | Firmeza al momento de asegurar resultados
- 10 Ing. Domingo Javier Moreno Gámez (51 años) | Práctico, detalle
- 11 Lic. Raúl Bejarano Borboa (41 años) | Innovación financiera
- 12 Lic. Mario Palacios Sánchez (38 años) | Articular
- 13 Ing. Mariano Robles Linares (28 años) | Logística, procesos y sistemas
- 14 C.P. Julio Amado Hurtado Pérez (51 años) | Debatir y proponer
- 15 Arq. Luis Manuel Elizondo Lomelí (38 años) | La voz del mercado
- 16 C.P. Marco Moreno Mexía (45 años) | Disciplina y orientación al detalle
- 17 M.C. Rafael Elorduy Hernández-Duque (37 años) | Enfoque y gestión
- 18 Arq. Cuauhtémoc Pérez Román (55 años) | Filosofía empresarial, estrategia y visión de largo plazo
- 19 Ing. Emeterio Flores Landaverde (34 años) | Detalle y resultados

- 20 Arq. Juan Manuel Carrillo González (58 años) | Experiencia en el diseño
- 21 Ing. Leopoldo Carrillo Martínez (63 años) | Disciplina e integración de equipos competitivos
- 22 C.P. Javier Ibarra Pérez (50 años) | Normar
- 23 Arq. Carlos Enrique Peraza Ayala (48 años) | Experiencia y espíritu innovador en Diseño Urbano
- 24 Ing. Mario Danilo Elizondo Lomelí (45 años) | Empatía y orientación a lograr resultados
- 25 Ing. Jaime Ibarra Caldera (46 años) | Integración y motivación de equipos de trabajo
- 26 Ing. Gilberto Martínez Bueno (36 años) | Reto en la búsqueda de soluciones
- 27 Arq. Enrique Caso Ramírez (51 años) | Compromiso y dominio técnico
- 28 Lic. Antonio Jorge González (35 años) | Finanzas, comunicación y orientación a la gente
- 29 C.P. Sergio Guevara Márquez (44 años) | Capacidad de integrar equipos
- 30 Ing. Olivia Avilés Acosta (38 años) | Estructura y proyección
- 31 Lic. Ernesto Garay Cuarenta (47 años) | Confiabilidad, disciplina y visión holística
- 32 C.P. José Carlos Cota Arce (53 años) | El lado humano de las relaciones
- 33 Arq. Jose Uballe Ruvalcaba (38 años) | Pasión por la estética y el diseño
- 34 Arq. Guillermo Núñez Ceballos (35 años) | Sustentabilidad, crear
- 35 Sr. Juan Yi Echaury (40 años) | Capacidad de soñar en grande
- 36 Ing. José Isaías Galeana Sánchez (54 años) | Innovar
- 37 Ing. Francisco Cásarez González (55 años) | Motivar
- 38 Dr. Fernando Orozco Ruiz (35 años) | Talento y rendimiento

“Creo que el deseo de superarse, esa determinación por hacer bien las cosas, de ser cada vez mejor y vanguardista se está reflejando también en el Gobierno Corporativo de la compañía”.

Alberto Felipe Mulás Alonso, Consejero Independiente

Gobierno Corporativo

La proporción de Consejeros Independientes se incrementó de un 33% a un 42% del total de los Consejeros Propietarios.

Con base en la nueva ley que busca desarrollar el Mercado de Valores en forma equitativa, eficiente y transparente, además de proteger los intereses del público inversionista, la Asamblea de Accionistas de Urbi tomó diversas medidas para proteger el Gobierno Corporativo y la institucionalidad de la empresa:

- La proporción de Consejeros Independientes se incrementó de un 33% a un 42% del total de los Consejeros Propietarios.
- Se reestructuraron el Comité de Auditoría y el Comité de Planeación y Finanzas y se estableció el Comité de Prácticas Societarias.

Comité de Auditoría

César A. Córdova Leyva (Presidente del Comité)

Roberto Pérez Hernández e Ignacio Riesgo Méndez.

Comité de Prácticas Corporativas

Gastón Luken Aguilar (Presidente del Comité)

Alberto Felipe Mulás Alonso, Pedro Antonio Suárez Fernández,

Rogelio Carrillo González y Jesús Rodolfo Luján Fernández.

Comité de Planeación y Finanzas

Pedro Antonio Suárez Fernández (Presidente del Comité)

Gastón Luken Aguilar, Alberto Felipe Mulás Alonso,

Jesús Alberto Ponce de León Torres y Francisca Selene Avalos Ríos.

2006 Comparado con 2005

Enero a Diciembre 2006

Unidades Vendidas

Las unidades vendidas se incrementaron 17.8% alcanzando 29,283 viviendas en el año a la fecha en comparación con 24,865 viviendas en el mismo periodo del año anterior. Las unidades vendidas en el segmento de interés social se incrementaron 17.8% alcanzando 20,348 viviendas. En el segmento de vivienda media baja hubo un incremento de 24.1% pasando de 4,510 viviendas en 4T05 a 5,597 viviendas en 4T06. En el segmento de vivienda media alta y vivienda residencial las unidades vendidas se incrementaron 8.1% para alcanzar las 3,338 viviendas.

Unidades Vendidas por Tipo de Producto

	Ene-Dic 06	%	Ene-Dic 05	%	Ene-Dic 04	%	Variación 06/05
VIS	20,348	69.5%	17,268	69.5%	15,614	71.6%	17.8%
VMb	5,597	19.1%	4,510	18.1%	3,236	14.9%	24.1%
VMa y VR	3,338	11.4%	3,087	12.4%	2,941	13.5%	8.1%
Viviendas Totales	29,283	100.0%	24,865	100.0%	21,791	100.0%	17.8%

Precios Promedio

El precio promedio total se incrementó en 0.2% para situarse en MX\$343,435 pesos.

Precios Promedio por Tipo de Producto (En pesos)

	Ene-Dic 06	Ene-Dic 05	Ene-Dic 04	Variación 06/05
VIS	\$ 249,824	\$ 247,094	\$ 232,898	1.1%
VMb	\$ 453,467	\$ 449,381	\$ 424,578	0.9%
VMa y VR	\$ 729,510	\$ 722,937	\$ 700,078	0.9%
Precio Promedio Total	\$ 343,435	\$ 342,865	\$ 324,403	0.2%

Ventas

De Enero a Diciembre de 2006 las ventas se incrementaron en 18.0% a MX\$10,056.5 millones.

Ventas por Tipo de Producto (En millones de pesos)

	Ene-Dic 06	%	Ene-Dic 05	%	Ene-Dic 04	%	Variación 06-05
VIS	\$ 5,083.4	50.6%	\$ 4,266.8	50.0%	\$ 3,636.5	51.5%	19.1%
VMb	\$ 2,538.2	25.2%	\$ 2,026.8	23.8%	\$ 1,374.0	19.4%	25.2%
VMa y VR	\$ 2,434.9	24.2%	\$ 2,231.7	26.2%	\$ 2,058.8	29.1%	9.1%
Ventas Totales	\$ 10,056.5	100.0%	\$ 8,525.3	100.0%	\$ 7,069.3	100.0%	18.0%

Utilidad Bruta

La utilidad bruta se incrementó un 18.7% al pasar de MX\$2,874.5 millones en 4T05 a MX\$3,413.4 millones en 4T06. Esto representó un margen bruto de 33.9% para este periodo en comparación con 33.7% para el mismo periodo de 2005, observando un crecimiento de 22 PB en el margen bruto.

Gastos Generales y de Administración

Los gastos generales y de administración se incrementaron en 23.6% al pasar de MX\$785.9 millones en 4T05 a MX\$971.0 millones en 4T06.

Utilidad de Operación

La utilidad de operación aumentó en 16.9% al pasar de MX\$2,088.7 millones en 4T05 a MX\$2,442.4 millones en 4T06. De esta forma el margen operativo por este periodo observó una reducción de 21 PB al pasar de 24.5% en 4T05 a 24.3% en 4T06.

EBITDA

El EBITDA se incrementó 20.6% alcanzando MX\$2,701.2 millones en 4T06 en comparación con MX\$2,238.9 millones en 4T05. El margen de EBITDA se ubicó en 26.9% en comparación con 26.3% en 4T05, representando un incremento de 60 PB.

Integración del EBITDA

(En millones de pesos)

	Ene-Dic 06	Ene-Dic 05	Variación
Utilidad de Operación	\$ 2,442.4	\$ 2,088.7	16.9%
Depreciación	\$ 124.4	\$ 55.9	122.4%
Intereses capitalizables	\$ 134.4	\$ 94.3	42.5%
EBITDA	\$ 2,701.2	\$ 2,238.9	20.6%

Resultado Integral de Financiamiento

El Resultado integral de financiamiento se redujo en MX\$2.1 millones ó 0.6%, alcanzando MX\$338.2 millones en 4T06 en comparación con MX\$340.2 millones en 4T05.

- Los gastos financieros disminuyeron MX\$7.1 millones, de MX\$375.2 millones en Ene-Dic 05 comparados con MX\$368.0 millones en Ene-Dic 06.
- Los productos financieros aumentaron 78.5% de MX\$58.3 millones en Ene-Dic 05 comparados con MX\$104.0 millones en Ene-Dic 06.
- La pérdida cambiaria se ubicó en MX\$15.4 millones en Ene-Dic 06 en comparación a una pérdida cambiaria de MX\$2.8 millones en Ene-Dic 05.
- El resultado por posición monetaria se ubicó en un resultado negativo de MX\$58.8 millones en Ene-Dic 06 en comparación con un resultado negativo de MX\$20.6 millones en Ene-Dic 05.

Impuesto sobre la Renta e Impuesto al Activo

El impuesto sobre la renta e impuesto al activo efectivamente pagado se ubicó en MX\$128.7 millones. Se registro además un impuesto sobre la renta diferido de MX\$565.5 millones lo que representó un aumento del 44.5% en comparación con el registro de MX\$391.2 millones en 4T05.

Utilidad Neta

Como consecuencia de lo anterior, la utilidad neta aumentó en 15.4% al pasar de MX\$1,205.5 millones en 4T05 a MX\$1,391.6 millones en 4T06. El margen neto paso de 14.1% en 4T05 a 13.8% en 4T06, una disminución de 30 PB.

Los Cash Earnings (Utilidad Neta mas Depreciación menos la Ganancia por Posición Monetaria, más Pérdida Cambiaria, más Impuesto Diferido) de la Empresa crecieron 28.6% en el periodo llegando a MX\$2,155.7 millones, lo cual sigue demostrando la capacidad de la empresa de generar recursos líquidos para financiar sus necesidades de capital de trabajo.

Posición Financiera a Diciembre de 2006

Activo

El activo total se incrementó 38.2%, a MX\$17,812.5 millones a Diciembre de 2006 con respecto a MX\$12,886.4 millones a Diciembre de 2005.

Efectivo e inversiones temporales

El efectivo e inversiones temporales aumentó 24.9% a MX\$2,360.8 millones a Diciembre de 2006 con respecto a MX\$1,889.6 millones a Diciembre de 2005.

Cuentas por cobrar a clientes

Como resultado del proceso de desarrollo e innovación de nuevos esquemas comerciales, en la estructura de la cuenta por cobrar la empresa reconoce 3 tipos distintos de operaciones de acuerdo a su naturaleza:

Tipo 1, las cuentas por cobrar típicas, derivadas de nuestra política de registro de ingresos.

Tipo 2, las cuentas por cobrar ligadas a operaciones listas para cobrarse y que gracias a su alto nivel de liquidez, se pueden recaudar por anticipado a través de operaciones de factoraje.

Tipo 3, las cuentas por cobrar ligadas a operaciones realizadas bajo Alternativa Urbi, el cual requiere de un periodo de incubación en que el cliente mediante el pago puntual de sus mensualidades es capaz de demostrar su capacidad financiera. Este tipo de operaciones requiere de una fuente de financiamiento para este periodo, para lo cual la empresa ha recurrido al descuento de dicha cartera.

La política de la empresa es mantener un nivel de cuentas por cobrar de entre 140 y 150 días de cuentas por cobrar típicas derivadas del registro de ingresos (Tipo 1).

Para las cuentas por cobrar de operaciones derivadas de las viviendas registradas y listas para cobrar (Tipo 2), y las cuentas por cobrar derivadas de las operaciones bajo el esquema de renta con opción de compra (Tipo 3), la compañía se encuentra en el proceso de definir una política.

Las cuentas por cobrar típicas (Tipo 1) se ubicaron en MX\$3,954.5 millones, un incremento de 26.8%, lo cual representó 142 días, en línea con la política de la empresa para el Tipo 1. Durante éste trimestre también tuvimos una cartera cedida en factoraje (Tipo 2) de MX\$1,006.0 millones lo cual representó 36 días. Adicionalmente, se registraron unas cuentas (Tipo 3) por cobrar por MX\$999.6 millones, que representan 36 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 valor de los inventarios se incrementó a MX\$8,310.9 millones en 2006, un incremento del 25.0% con respecto a MX\$6,648.8 millones en 2005.

El incremento en inventarios refleja la decisión de la empresa de principalmente ejercer opciones de compra, con el objetivo de incorporar a nuestros inventarios tierra que manteníamos reservada en las zonas metropolitanas de las ciudades de Juárez, Tijuana y Guadalajara.

Esta decisión la tomamos de acuerdo a nuestra estrategia de fortalecer el Plan de Negocio 2007-2011, en preparación para el crecimiento de la empresa, ante un entorno y condiciones más favorables.

Los días de inventario crecieron de 424 días a 450 días en este periodo.

Reserva Territorial

Urbi mantiene una reserva territorial de 3,813 hectáreas, lo cual representa un incremento de 939 hectáreas en comparación con el 2005.

Esta reserva permite el desarrollo de aproximadamente 190,256 viviendas, bajo una densidad media. En línea con la política y estrategia operativa de Urbi es mantener reservas de terrenos de aproximadamente de 2.5 a 3 años de operaciones futuras en ciudades medias y, de entre 5 y 7 años de operaciones en zonas metropolitanas.

De esta reserva territorial aproximadamente 3,465 hectáreas presentan vocación para el desarrollo de vivienda de interés social y vivienda media baja, con capacidad para la construcción de 177,851 unidades. Además 348 hectáreas están clasificadas para el desarrollo de vivienda media alta y vivienda residencial, con una capacidad para la construcción de 12,405 unidades.

El backlog de compromisos de asignación de créditos hipotecarios se ubicó en 28,046 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	1,466	69,160	59,630	9,530
Sonora	255	12,284	12,099	185
Sinaloa	101	4,492	3,690	802
Chihuahua	585	26,990	26,378	612
Zona Metropolitana de México DF	541	44,487	43,268	1,219
Zona Metropolitana de Guadalajara	641	22,714	22,657	57
Zona Metropolitana de Monterrey	201	9,379	9,379	0
Aguascalientes	23	750	750	0
Total	3,813	190,256	177,851	12,405

Pasivo

Sin considerar el efecto de los impuestos diferidos por la aplicación del boletín D-4, el pasivo aumentó 85.7% a MX\$6,927.2 millones a Diciembre de 2006 con respecto a MX\$3,730.7 millones a Diciembre de 2005.

El pasivo total se incrementó 61.7%, a MX\$9,508.0 millones a Diciembre del 2006 de MX\$5,881.8 millones a Diciembre del 2005, incluye MX\$1,006.0 millones de provisión pasivo en factoraje relacionado descuento de cartera (Tipo 2) y MX\$999.6 millones de provisión pasivo en factoraje relacionado descuento de cartera (Tipo 3).

Pasivos financieros

El pasivo financiero aumentó por MX\$2,480.2 millones en 2006, como resultado del bono a 10 años emitido en Abril 2006, los certificados bursátiles y las líneas de crédito con bancos ejercidas durante el periodo.

Impuesto sobre la Renta Diferido

Como reflejo de la aplicación del boletín D-4, el impuesto sobre la renta diferido se incrementó 20.0% a MX\$2,580.8 millones a Diciembre de 2006 con respecto a MX\$2,151.1 millones a Diciembre de 2005.

Flujo de Efectivo

Durante 2006 generamos internamente MX\$1,981.6 millones de flujo de efectivo. De acuerdo a la estrategia de la compañía de fortalecer sus planes de expansión en las principales zonas metropolitanas y ciudades medias con alto crecimiento demográfico, Urbi lo invirtió en mejoras y adquisición de tierra (MX\$1,757.8 millones), en cuentas por cobrar (MX\$2,581.1 millones), y activos fijos (MX\$229.3 millones).

Como resultado de las inversiones realizadas en tierra, activos fijos y demás durante 2006, Urbi requirió fondos adicionales externos a su flujo interno de efectivo por (MX\$496.2 millones), lo cual refleja la decisión de la compañía de acelerar su crecimiento.

Para complementar este mayor nivel de inversión en activos fijos, Urbi sumó su generación interna de efectivo con líneas de crédito bancarios, con el objetivo de asegurar el nivel adecuado de capital de trabajo para el primer trimestre del 2007. El uso de estas líneas de crédito se condujo en línea con las políticas internas de Urbi.

Capital Contable

El capital contable incrementó en 18.6% a MX\$8,304.6 millones a Diciembre de 2006 con respecto a MX\$7,004.6 millones a Diciembre de 2005.

Estados de Resultados Consolidados

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

(Miles de pesos mexicanos constantes al 31 de Diciembre de 2006)

	IV-2006		IV-2005		IV-2004		Variación 2006/2005
Ventas	3,053,812	100.0%	2,594,527	100.0%	2,093,262	100.0%	17.7%
Costo de ventas	(2,008,890)	(65.8)%	(1,709,802)	(65.9)%	(1,390,634)	(66.4)%	17.5%
Utilidad bruta	1,044,922	34.2%	884,725	34.1%	702,628	33.6%	18.1%
Gastos generales y de administración	(324,432)	(10.6)%	(251,637)	(9.7)%	(238,103)	(11.4)%	28.9%
Utilidad de operación	720,490	23.6%	633,088	24.4%	464,525	22.2%	13.8%
Depreciación	54,627	1.8%	21,904	0.8%	13,537	0.6%	149.4%
Intereses capitalizables	40,291	1.3%	20,500	0.8%	21,730	1.0%	96.5%
EBITDA	815,408	26.7%	675,492	26.0%	499,792	23.9%	20.7%
Resultado integral de financiamiento:	(48,505)	(1.6)%	(136,358)	(5.3)%	(60,838)	(2.9)%	(64.4)%
Gastos financieros	(95,823)	(3.1)%	(139,144)	(5.4)%	(85,847)	(4.1)%	(31.1)%
Productos financieros	58,891	1.9%	25,154	1.0%	19,840	0.9%	134.1%
Resultado cambiario, neto	(5,254)	(0.2)%	(6,434)	(0.2)%	4,105	0.2%	(18.3)%
Resultado por posición monetaria	(6,319)	(0.2)%	(15,934)	(0.6)%	1,064	0.1%	(60.3)%
Otros ingresos y gastos, neto	(29,804)	(1.0)%	11,968	0.5%	5,465	0.3%	(349.0)%
Utilidad antes de impuestos sobre la renta, impuesto al activo e impuesto sobre la renta diferido	642,181	21.0%	508,698	19.6%	409,152	19.5%	26.2%
Impuesto sobre la renta e Impuesto al activo	(103,170)	(3.4)%	(164,043)	(6.3)%	(8,754)	(0.4)%	(37.1)%
P.T.U del ejercicio	(6,007)	(0.2)%	0	0.0%	—	0.0%	0.0%
Impuesto sobre la renta diferido	(189,088)	(6.2)%	(46,450)	(1.8)%	(677)	0.0%	307.1%
Utilidad neta	343,916	11.3%	298,205	11.5%	399,721	19.1%	15.3%

Estados de Resultados Consolidados

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

(Miles de pesos constantes al 31 de Diciembre de 2006)

Enero a Diciembre 2006							
	IV-2006		IV-2005		IV-2004		Variación 2006/2005
Ventas	10,056,493	100.0%	8,525,337	100.0%	7,069,266	100.0%	18.0%
Costo de ventas	(6,643,084)	(66.1)%	(5,650,825)	(66.3)%	(4,725,876)	(66.9)%	17.6%
Utilidad bruta	3,413,409	33.9%	2,874,512	33.7%	2,343,390	33.1%	18.7%
Gastos generales y de administración	(971,019)	(9.7)%	(785,859)	(9.2)%	(704,925)	(10.0)%	23.6%
Utilidad de operación	2,442,390	24.3%	2,088,653	24.5%	1,638,465	23.2%	16.9%
Depreciación	124,389	1.2%	55,927	0.7%	45,615	0.6%	122.4%
Intereses capitalizables	134,421	1.3%	94,355	1.1%	89,735	1.3%	42.5%
EBITDA	2,701,200	26.9%	2,238,935	26.3%	1,773,815	25.1%	20.6%
Resultado integral de financiamiento	(338,155)	(3.4)%	(340,247)	(4.0)%	(163,298)	(2.3)%	(0.6)%
Gastos financieros	(368,004)	(3.7)%	(375,159)	(4.4)%	(267,381)	(3.8)%	(1.9)%
Productos financieros	103,998	1.0%	58,264	0.7%	50,583	0.7%	78.5%
Resultado cambiario, neto	(15,379)	(0.2)%	(2,751)	0.0%	3,331	0.0%	459.0%
Resultado por posición monetaria	(58,770)	(0.6)%	(20,601)	(0.2)%	50,169	0.7%	185.3%
Otros ingresos y gastos, neto	(12,353)	(0.1)%	18,974	0.2%	16,806	0.2%	(165.1)%
Utilidad antes de impuestos sobre la renta, impuesto al activo e impuesto sobre la renta diferido	2,091,882	20.8%	1,767,380	20.7%	1,491,973	21.1%	18.4%
Impuesto sobre la renta e Impuesto al activo	(128,749)	(1.3)%	(170,665)	(2.0)%	(16,785)	(0.2)%	(24.6)%
P.T.U del ejercicio	(6,007)	(0.1)%	0	0.0%	—	0.0%	0.0%
Impuesto sobre la renta diferido	(565,498)	(5.6)%	(391,235)	(4.6)%	(288,541)	(4.1)%	44.5%
Utilidad neta	1,391,628	13.8%	1,205,480	14.1%	1,186,647	16.8%	15.4%

Balances Generales Consolidados

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

(Miles de pesos mexicanos constantes al 31 de Diciembre de 2006)

	IV-2006	IV-2005	IV-2004	Variación 2006/2005
Activo				
Activo circulante				
Efectivo e inversiones temporales	\$ 1,378,558	\$ 1,889,563	\$ 1,138,006	(27.0)%
Equivalentes de efectivo, restringido	982,231	0	—	0.0%
Cuentas por cobrar a clientes	3,954,531	3,119,868	2,915,783	26.8%
Cartera cedida en factoraje	2,005,628	291,298	—	588.5%
Partes relacionadas	52,370	50,403	198,930	3.9%
Inventarios	8,066,424	6,418,624	5,231,939	25.7%
Otras cuentas por cobrar	216,567	248,673	129,881	(12.9)%
Pagos anticipados	164,090	179,959	23,833	(8.8)%
Total del activo circulante	16,820,399	12,198,388	9,638,372	37.9%
Cuentas por cobrar a clientes	74,906	42,777	72,800	75.1%
Inventario de terrenos para construcción	244,457	230,225	681,823	6.2%
Inmueble, maquinaria y equipo, neto	516,402	387,564	328,418	33.2%
Otros activos	156,385	27,495	9,933	468.8%
Total del activo no circulante	992,150	688,061	1,092,974	44.2%
Total del Activo	\$ 17,812,549	\$ 12,886,449	\$ 10,731,346	\$ 38.2%
Pasivos				
Pasivos a corto plazo				
Créditos bancarios	581,315	315,653	493,275	84.2%
Provisión pasivo en factoraje	2,005,628	291,298	—	588.5%
Porción circulante del pasivo a largo plazo	123,749	165,631	469,861	(25.3)%
Cuentas por pagar	1,585,030	1,156,190	898,563	37.1%
Impuestos y otras cuentas por pagar	254,567	202,822	156,090	25.5%
Total del pasivo a corto plazo	4,550,289	2,131,594	2,017,789	113.5%
Pasivo a largo plazo				
Deuda a largo plazo	2,061,365	1,519,293	807,808	35.7%
Cuentas por pagar	239,651	64,346	189,750	272.4%
Instrumentos derivados	74,109	14,587	—	408.0%
Obligaciones laborales	1,774	899	1,220	97.3%
Impuesto sobre la renta diferido	2,580,772	2,151,094	1,850,811	20.0%
Total del pasivo a largo plazo	4,957,671	3,750,219	2,849,589	32.2%
Total del Pasivo	9,507,960	5,881,813	4,867,378	61.7%
Capital Contable				
Capital social	169,041	169,041	169,041	0.0%
Prima en suscripción de acciones	2,189,129	2,189,129	2,189,129	0.0%
Resultados acumulados	7,401,555	6,009,927	4,804,447	23.2%
Instrumentos derivados	(33,043)	(10,356)	—	219.1%
Insuficiencia en la actualización del capital contable	(562,832)	(493,844)	(439,388)	14.0%
Efecto acumulado de impuesto sobre la renta diferido	(859,261)	(859,261)	(859,261)	0.0%
Total del Capital Contable	8,304,589	7,004,636	5,863,968	18.6%
Total del Pasivo y Capital Contable	\$ 17,812,549	\$ 12,886,449	\$ 10,731,346	\$ 38.2%

Dictamen de los Auditores Independientes

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

Hemos examinado los balances generales consolidados de Urbi Desarrollos Urbanos, S.A.B. de C.V. y subsidiarias al 31 de diciembre de 2005 y 2006, 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 2006. 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 las normas de información financiera mexicanas. 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 las normas de información financiera utilizadas, 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.B. de C.V. y subsidiarias, al 31 de diciembre de 2005 y 2006, 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 2006, de conformidad con las normas de información financiera mexicanas.

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



C.P.C. Edmundo Lugo Domínguez

Mexicali, B.C., México,
14 de abril de 2007

Balances Generales Consolidados

URBI DESARROLLOS URBANOS, S.A.B. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS
(Miles de pesos de poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2006)

Al 31 de diciembre de			
	2005	2006	2006
			Miles de dólares norteamericanos
Activo			
Activo circulante:			
Efectivo y equivalentes	\$ 1,889,563	\$ 1,378,558	US\$ 126,758
Equivalentes de efectivo, restringido (Nota 9)	—	982,231	90,316
Clientes (Nota 3)	3,411,166	5,960,159	548,036
Partes relacionadas (Nota 4)	50,403	52,370	4,815
Otras cuentas por cobrar (Nota 6)	248,673	216,567	19,912
Inventarios (Nota 5)	6,418,624	8,066,424	741,706
Pagos anticipados	179,959	164,090	15,087
Total del activo circulante	12,198,388	16,820,399	1,546,630
Clientes a largo plazo (Nota 3)	42,777	74,906	6,888
Inventarios de terrenos para construcción a largo plazo (Nota 5)	230,225	244,457	22,478
Inmuebles, maquinaria y equipo, neto (Nota 7)	387,564	516,402	47,483
Otros activos (Nota 8)	27,495	156,385	14,380
Total del activo	\$ 12,886,449	\$ 17,812,549	US\$ 1,637,859
Pasivo y capital contable			
Pasivo a corto plazo:			
Créditos bancarios (Nota 9)	\$ 606,951	\$ 2,586,943	US\$ 237,869
Porción circulante de la deuda a largo plazo (Nota 9)	165,631	123,749	11,379
Cuentas por pagar (Nota 11)	1,156,190	1,585,030	145,742
Impuestos y otras cuentas por pagar (Nota 12)	202,822	254,567	23,407
Total del pasivo a corto plazo	2,131,594	4,550,289	418,397
Pasivo a largo plazo:			
Deuda a largo plazo (Nota 9)	1,519,293	2,061,365	189,542
Cuentas por pagar (Nota 11)	64,346	239,651	22,036
Instrumentos derivados (Nota 10)	14,587	74,109	6,814
Obligaciones laborales (Nota 13)	899	1,774	163
Impuesto sobre la renta diferido (Nota 16)	2,151,094	2,580,772	237,302
Total del pasivo	5,881,813	9,507,960	874,254
Contingencias y compromisos (Nota 14)			
Capital contable (Nota 15):			
Capital social	169,041	169,041	15,543
Prima neta en suscripción de acciones	2,189,129	2,189,129	201,290
Resultados acumulados	6,009,927	7,401,555	680,571
Instrumentos derivados (Nota 10)	(10,356)	(33,043)	(3,038)
Insuficiencia en la actualización del capital contable	(493,844)	(562,832)	(51,752)
Efecto acumulado de impuesto sobre la renta diferido	(859,261)	(859,261)	(79,009)
Total del capital contable	7,004,636	8,304,589	763,605
Total del pasivo y capital contable	\$ 12,886,449	\$ 17,812,549	US\$ 1,637,859

Las notas adjuntas son parte integrante de estos estados financieros.

Estados Consolidados de Resultados

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

(Miles de pesos de poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2006, excepto utilidades por acción)

	Años terminados el 31 de diciembre de			
	2004	2005	2006	Miles de dólares norteamericanos 2006
Ventas (Nota 2j)	\$ 7,069,266	\$ 8,525,337	\$ 10,056,493	US\$ 924,692
Costo de ventas (Nota 2j)	4,725,876	5,650,825	6,643,084	610,830
Utilidad bruta	2,343,390	2,874,512	3,413,409	313,862
Gastos generales y de administración	704,925	785,859	971,019	89,285
Utilidad de operación	1,638,465	2,088,653	2,442,390	224,577
Resultado integral de financiamiento:				
Gastos financieros	(267,381)	(375,159)	(368,004)	(33,838)
Productos financieros	50,583	58,264	103,998	9,563
Utilidad (pérdida) cambiaria, neta	3,331	(2,751)	(15,379)	(1,414)
Ganancia (pérdida) por posición monetaria	50,169	(20,601)	(58,770)	(5,404)
	(163,298)	(340,247)	(338,155)	(31,093)
Otros ingresos (gastos), neto	16,806	18,974	(12,353)	(1,136)
Utilidad antes de impuesto sobre la renta, impuesto al activo y participación de los trabajadores en las utilidades	1,491,973	1,767,380	2,091,882	192,348
Impuesto sobre la renta e impuesto al activo (Nota 16)	305,326	561,900	694,247	63,836
Participación de los trabajadores en las utilidades (Nota 16)	—	—	6,007	552
Utilidad neta	\$ 1,186,647	\$ 1,205,480	\$ 1,391,628	US\$ 127,960
Promedio ponderado de acciones en circulación	849,073,884	895,769,286	895,769,286	895,769,286
Utilidad por acción	\$ 1.40	\$ 1.35	\$ 1.55	US\$ 0.14

Las notas adjuntas son parte integrante de estos estados financieros.

Estados Consolidados de Variaciones en el Capital Contable

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

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006

(Miles de pesos de poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2006, excepto por el número de acciones)

	Número de acciones	Capital social	Prima neta en suscripción de acciones
Saldos al 1 de enero de 2004	872,838,972	\$ 164,723	\$ 17,420
Disminución de capital (Nota 15)	(174,138,930)	(32,853)	
Aumento de capital (Nota 15)	197,069,244	37,171	2,171,709
Utilidad integral:			
Utilidad neta			
Otras partidas de utilidad integral:			
Resultado por tenencia de activos no monetarios, neto de impuestos diferidos			
Saldos al 31 de diciembre de 2004	895,769,286	169,041	2,189,129
Utilidad integral:			
Utilidad neta			
Otras partidas de utilidad integral:			
Cambios en el valor razonable de instrumentos derivados, neto de impuestos diferidos (Nota 10)			
Resultado por tenencia de activos no monetarios, neto de impuestos diferidos			
Saldos al 31 de diciembre de 2005	895,769,286	169,041	2,189,129
Utilidad integral:			
Utilidad neta			
Otras partidas de utilidad integral:			
Cambios en el valor razonable de instrumentos derivados, neto de impuestos diferidos (Nota 10)			
Resultado por tenencia de activos no monetarios, neto de impuestos diferidos			
Saldos al 31 de diciembre de 2006	895,769,286	\$ 169,041	\$ 2,189,129

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 de capital contable	Utilidad integral
\$ 3,899,645		\$ (373,881)	\$ (859,261)	\$ 2,848,646	
(281,845)				(314,698)	
				2,208,880	
1,186,647				1,186,647	\$ 1,186,647
		(65,507)		(65,507)	(65,507)
4,804,447		(439,388)	(859,261)	5,863,968	\$ 1,121,140
1,205,480				1,205,480	\$ 1,205,480
	\$ (10,356)			(10,356)	(10,356)
		(54,456)		(54,456)	(54,456)
6,009,927	(10,356)	(493,844)	(859,261)	7,004,636	\$ 1,140,668
1,391,628				1,391,628	\$ 1,391,628
	(22,687)			(22,687)	(22,687)
		(68,988)		(68,988)	(68,988)
\$ 7,401,555	\$ (33,043)	\$ (562,832)	\$ (859,261)	\$ 8,304,589	\$ 1,299,953

Estados Consolidados de Cambios en la Situación Financiera

URBI DESARROLLOS URBANOS, S.A.B. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS
(Miles de pesos de poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2006)

Años terminados el 31 de diciembre de				
	2004	2005	2006	Miles de dólares norteamericanos 2006
Operación:				
Utilidad neta	\$ 1,186,647	\$ 1,205,480	\$ 1,391,628	US\$ 127,960
Partidas aplicadas a resultados que no requirieron la utilización de recursos:				
Depreciación y amortización	45,615	55,927	124,389	11,438
Obligaciones laborales	368	412	522	48
Impuesto sobre la renta diferido, neto de efecto monetario	177,722	326,755	465,114	42,767
	1,410,352	1,588,574	1,981,653	182,213
Cambios en activos y pasivos de operación:				
Clientes	(1,279,122)	(465,361)	(2,581,122)	(237,333)
Otras cuentas por cobrar, pagos anticipados y otros activos	(24,834)	(301,559)	(104,583)	(9,616)
Partes relacionadas, neto	15,422	153,882	—	—
Inventarios	(327,003)	(811,785)	(1,757,848)	(161,634)
Cuentas por pagar	(343,666)	257,628	428,840	39,432
Impuestos y otras cuentas por pagar	10,000	45,999	51,811	4,763
Recursos (utilizados en) generados por actividades de operación	(538,851)	467,378	(1,981,249)	(182,175)
Financiamiento:				
Disminución de capital	(314,698)	—	—	—
Aumento de capital	2,208,880	—	—	—
Instrumentos derivados	—	—	28,227	2,596
Obtención de créditos bancarios y deuda a Largo plazo	680,880	1,643,948	4,017,903	369,445
Pago de créditos bancarios y deuda a largo plazo	(1,275,196)	(1,123,017)	(1,537,721)	(141,393)
Cuentas por pagar a largo plazo	(35,950)	(125,404)	175,305	16,119
Recursos generados por actividades de financiamiento	1,263,916	395,527	2,683,714	246,767
Inversión:				
Préstamo a partes relacionadas, neto	23,320	(5,354)	(1,967)	(181)
Adquisición de activos fijos, neto	(66,411)	(105,994)	(229,272)	(21,082)
Recursos utilizados en actividades de inversión	(43,091)	(111,348)	(231,239)	(21,263)
Aumento neto en efectivo y equivalentes	681,974	751,557	471,226	43,329
Efectivo y equivalentes				
Al inicio del ejercicio	456,032	1,138,006	1,889,563	173,745
Al final del ejercicio	\$ 1,138,006	\$ 1,889,563	\$ 2,360,789	US\$ 217,074

Las notas adjuntas son parte integrante de estos estados financieros.

Notas a los Estados Financieros Consolidados

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

Al 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006

(Miles de pesos de poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2006, excepto donde se indique algo diferente)

1. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

Urbi Desarrollos Urbanos, S.A.B. 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 a 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.

Los estados financieros y las notas a los estados financieros fueron autorizados para su emisión por el Director General, Director de Finanzas y Contralor Corporativo el 12 de febrero de 2007. Estos estados financieros serán aprobados por el Comité de Auditoría y por el Consejo de Administración en una fecha posterior, quienes pueden corregir o modificar dichos estados.

2. POLITICAS Y PRÁCTICAS CONTABLES

Los estados financieros adjuntos han sido preparados de conformidad con las Normas de Información Financiera (NIF), las cuales comprenden los Boletines y circulares emitidos por la Comisión de Principios de Contabilidad (CPC) del Instituto Mexicano de Contadores Públicos que no han sido modificados, sustituidos o derogados por las NIF, así como por las NIF e Interpretaciones a las Normas de Información Financiera (INIF) emitidas por el Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de Normas de Información Financiera (CINIF) y las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) aplicables de manera supletoria. Las INIF pueden tener el alcance de una adecuación a una NIF previamente emitida, o bien, aclarar o dar a conocer la interpretación del CINIF sobre el tratamiento contable de una determinada situación, y su contenido no asume la forma de una norma sino de una recomendación o aclaración.

Cuando se haga referencia genérica a las NIF, se entiende que éstas comprenden tanto las normas emitidas por el CINIF como a los boletines emitidos por la CPC que le fueron transferidas al CINIF y las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) aplicables de manera supletoria. Sin embargo, cuando se haga referencia específica a alguno de los documentos que integran las NIF, éstos se llamarán por su nombre original, esto es, Norma de Información Financiera o Boletín, según sea el caso.

Los estados financieros han sido preparados de acuerdo a las Normas de Información Financiera Mexicanas. Las principales políticas y prácticas contables utilizadas en la elaboración de los estados financieros adjuntos se resumen a continuación:

a) Nuevos pronunciamientos contables

NIF A-1 Estructura de las Normas de Información Financiera.

La NIF A-1 agrupa a los principios básicos emitidos por la CPC y solo incorporó el concepto de sustancia económica. Dicho concepto establece que la sustancia económica debe prevalecer en el reconocimiento contable con el fin de incorporar los efectos de las transacciones, transformaciones internas y otros eventos que afectan económicamente a la entidad, de acuerdo con su realidad económica y no solo a su atención jurídica, cuando una y otra coincidan.

NIF A-3 Necesidades de los usuarios y objetivos de los estados financieros

La NIF A-3 entre otras disposiciones establece la posibilidad de emitir el estado de cambios en la situación financiera o un estado de flujo de efectivo, los cuales deberán ser emitidos atendiendo a lo establecido en las normas particulares. Al 31 de diciembre de 2006 no existen reglas particulares para la emisión de los estados de flujo de efectivo, por lo que en tanto no se emitan dichas normas particulares, se seguirán emitiendo los estados de cambios en la situación financiera.

NIF A-5 Elementos básicos de los estados financieros

La NIF A-5 modifica la clasificación de ingresos y gastos en el estado de resultados, en ordinarios y no ordinarios. Los ingresos y gastos ordinarios se derivan de operaciones y eventos usuales, esto es, los que son propios del giro de la entidad, sean frecuentes o no; mientras que los ingresos y gastos no ordinarios corresponden a operaciones y eventos inusuales, sean frecuentes o no. Asimismo, esta norma excluye aquellas partidas

que bajo el derogado Boletín A-7 Comparabilidad, emitido por la CPC, eran consideradas como especiales y extraordinarias. Por tanto, estas partidas deben considerarse como parte del resultado ordinario o no ordinario, respectivamente.

Asimismo, esta NIF obliga a reciclar las “otras partidas de utilidad integral” al momento en que los activos netos que le dieron origen se realicen.

Sin embargo, el Boletín B-3 Estado de resultados, en vigor al 31 de diciembre de 2006, emitido por la CPC, aún no hace referencia a dicha clasificación, ni da las reglas del reciclaje de “las otras partidas de utilidad integral”. Por ello, los estados de resultados se siguen presentando de acuerdo con las disposiciones del Boletín B-3 en vigor al 31 de diciembre de 2006, acorde con las conclusiones de la INIF 3 Aplicación inicial de las NIF, emitida en enero 2006, la cual establece que de manera transitoria deberá atenderse a lo establecido en las NIF particulares que aún no han sido modificadas, mientras se termina su proceso de adaptación con el Marco Conceptual.

La nueva NIF B-3, Estado de resultados, emitido por el CINIF, entrará en vigor el 1 de enero de 2007, por lo cual la clasificación de los ingresos y gastos en ordinarios y no ordinarios a los ingresos y gastos, se hará en el ejercicio que terminará el 31 de diciembre de 2007, tal como lo requieren las reglas de presentación.

NIF A-7 Presentación y revelación

La NIF A-7 requiere revelar en los estados financieros la fecha autorizada para la emisión de los mismos y el o los nombres de funcionarios u órganos de la administración quienes autorizaron su emisión.

NIF A-8 Supletoriedad

La NIF A-8 establece los requerimientos y procedimientos para la aplicación de normas de información financiera supletoriamente. Esta NIF también presenta las normas de revelación ante la utilización de una norma supletoria o la suspensión de la misma.

NIF B-1 Cambios contables y correcciones de errores

La NIF B-1 establece que los cambios en normas particulares, reclasificaciones y correcciones de errores, deben reconocerse en forma retrospectiva, por lo que los estados financieros básicos afectados que se presenten en forma comparativa con el período actual, deben ajustarse desde el inicio del período más antiguo que se presente. Asimismo, requiere que en el caso de reclasificaciones, se revelen los rubros afectados, importes correspondientes, como fueron previamente presentados y después de dar efecto a las reclasificaciones.

A continuación se comenta lo más relevante de los pronunciamientos que entraron en vigor para el ejercicio 2007:

NIF B-3 Estado de resultados

La NIF B-3 establece los lineamientos para clasificar los ingresos, costos y gastos en “ordinarios” y “no ordinarios”.

Con este nuevo enfoque, la clasificación de partidas especiales y extraordinarias, conforme se señalaba en el Boletín B3 previo, así como en algunas NIF's particulares, ha sido eliminada, y las secciones principales del estado de resultados han sido redefinidas, destacándose los conceptos de partidas “ordinarias” y “niveles de utilidad”, y elimina del estado de resultados el renglón denominado “efecto acumulado al inicio del ejercicio por cambios contables”, congruente con la NIF B-1 antes mencionada.

NIF B-13 Hechos posteriores a la fecha de los estados financieros

Esta NIF modifica las reglas anteriores de eventos posteriores, al establecer que cuando las reestructuraciones de activos y pasivos y las renuncias por los acreedores a ejercer su derecho de hacer exigibles los adeudos cuando se dieron situaciones de incumplimiento de compromisos adquiridos en contratos de deuda se dan en el período posterior, deberán ser revelados en las notas y reconocidos en el período en el cual se lleven a cabo y, por tanto, no se deben ajustar los estados financieros por estos hechos posteriores, tal como lo permitía el Boletín B-13.

NIF C-13 Partes relacionadas

Esta NIF amplía el concepto de partes relacionadas, para mencionar a los negocios conjuntos en los que participa la entidad informante, e incorpora como partes relacionadas a los familiares cercanos del personal gerencial clave o de los directivos relevantes, así como los fondos derivados de un plan de remuneraciones por obligaciones laborales. Adiciona a las revelaciones existentes las siguientes: la relación entre controladora y subsidiaria independientemente que hayan realizado operaciones entre ellas en el período; nombre de la controladora directa y, si fuese diferente, el de la controladora principal del ente económico al que pertenece; los beneficios al personal gerencial clave o directivos relevantes de la entidad; e indicar las condiciones de las operaciones celebradas con partes relacionadas son equivalentes a las que se tienen en operaciones similares realizadas con otras partes independientes, pero sólo si se cuenta con los elementos necesarios para demostrarlo.

NIF D-6 Capitalización del resultado integral de financiamiento

La NIF D-6 “Capitalización del resultado integral de financiamiento”, hace obligatoria la capitalización del “Resultado Integral de Financiamiento” (RIF), dejando de ser opcional. Se define al RIF capitalizable como aquel atribuible a los activos calificables que pudo ser evitado si su adquisición

no se hubiera realizado; los activos calificables son definidos como aquellos adquiridos por una entidad y que requieran un período prolongado de adquisición para poder usarlos, venderlos o arrendarlos. Esta NIF establece las condiciones para la capitalización del RIF, el método a seguir en la determinación del monto capitalizable, y define las reglas aplicables al período durante el cual se hará la capitalización.

INIF 4 Presentación en el estado de resultados de la participación de los trabajadores en la utilidad

Esta INIF concluye, con base en los resultados de los procesos de auscultación de las NIF B-3, D-3 y D-4, que la participación de los trabajadores en las utilidades debe presentarse en el estado de resultados como un gasto ordinario.

b) 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	
	2005	2006
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%
Financiera Urbi, S.A. de C.V. Sofom ENR	—	99.99%

El 13 de diciembre de 2006, la Compañía registró ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público la constitución de la empresa Financiera Urbi, S.A. de C.V. Sofom ENR., la cual se espera inicie operaciones relacionadas con la administración de créditos a la vivienda, durante el segundo semestre del 2007.

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

c) Estimaciones

La preparación de los estados financieros de conformidad con las normas de información financiera 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.

d) 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 2006. Los factores de ajuste del 31 de diciembre de 2006 aplicado a los estados financieros al 31 de diciembre de 2004 y 2005 fueron 1.0752 y 1.0405, los cuales representan la tasa de inflación del 31 de diciembre de 2004 y 2005 hasta el 31 de diciembre de 2006, 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, el efecto de instrumentos derivados 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.

e) Efectivo y equivalentes

El efectivo y sus 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.

La Compañía cuenta con efectivo restringido consistente en los fondos destinados a garantizar las obligaciones derivadas del factoraje que se menciona en la nota 9c.

f) 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.

g) 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 2004, 2005 y 2006 fue de \$ 61,111, \$ 68,600 y \$ 69,573, respectivamente.

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

h) 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 en su vida útil remanente estimada.

Los activos intangibles con los que cuenta la Compañía relativos a programas de cómputo, se incluyen dentro de inmuebles, maquinaria y equipo.

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.

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.

i) Otros activos

La Compañía reconoce en otros activos, entre otros, los siguientes:

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.

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. El valor de los activos intangibles de vida definida se revisa cuando existen indicios de deterioro en el valor de dichos activos.

Aquellos intangibles que cuentan con una vida indefinida no se amortizan. Tratándose de activos intangibles con una vida indefinida, las pruebas de deterioro se efectúan de manera anual.

En ambos casos, el valor de recuperación de los 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.

j) 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), siendo todos ellos fondos gubernamentales para la vivienda, 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 incurrir. Las variaciones de los costos de proyectos contra los presupuestos son reconocidas en el período en que se conocen. Algunos costos adicionales de proyectos terminados y que son por excepción, se presentan dentro del estado de resultados en otros gastos. En los ejercicios de 2004, 2005 y 2006 no existieron costos adicionales asociados a proyectos terminados.

k) 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 2g).

En la Nota 17 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.

l) 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 2006 el valor de la UDI respecto al peso fue de 3.788954 UDIs por peso.

m) 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 existe la probabilidad de una salida de recursos derivada de dicha contingencia. Los activos contingentes, si los hubiese, solamente se reconocen cuando exista la certeza de su realización. Asimismo, los compromisos solamente se reconocen cuando generarán una pérdida.

n) Obligaciones laborales

Las primas de antigüedad e indemnizaciones que 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 1º 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.

o) 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 por 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 y el impuesto sobre la renta del ejercicio son cargados a resultados y representan un pasivo exigible a un 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.

p) 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 los ejercicios que terminaron el 31 de diciembre de 2005 y 2006, todos los instrumentos derivados se reconocen en el balance general a su valor razonable, el cual está representado inicialmente por la contraprestación pactada (tanto en el caso del activo como del pasivo). Los costos de transacción y los flujos de efectivo recibidos o entregados para ajustar el instrumento a valor razonable al inicio de la operación (no asociado a primas sobre opciones) se amortizan en el período de vigencia de la operación. Los cambios en el valor razonable de los instrumentos derivados que no califican como instrumentos de cobertura se reconocen en resultados.

Un instrumento 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. Para sus propósitos de cobertura, la Compañía utiliza instrumentos derivados de flujos de efectivo.

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 que un instrumento es altamente efectivo cuando 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 instrumentos financieros derivados. Los instrumentos financieros derivados contratados en 2005 y 2006 originaron una disminución de \$ 10,356 y \$ 22,687 (neto de impuestos), respectivamente, en la utilidad integral de los ejercicios terminados el 31 de diciembre de 2005 y 2006.

q) **Utilidad por acción**

La Compañía calcula la utilidad consolidada por acción dividiendo la utilidad neta del ejercicio entre el promedio ponderado de acciones emitidas y vigentes en el período.

r) **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.

s) **Utilidad integral**

La utilidad integral se compone 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.

t) **Conversión de conveniencia**

Las cifras expresadas en dólares norteamericanos al 31 de diciembre de 2006, 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 \$ 10.8755 por un dólar norteamericano, el cual fue el tipo de cambio vigente al 31 de diciembre de 2006 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.

u) **Reclasificaciones**

Algunas cantidades que se muestran en los estados financieros de 2005, han sido reclasificadas para conformar su presentación con la utilizada en el ejercicio de 2006.

Se reclasificó un importe de \$ 10,009 de otros activos no circulantes a la cuenta de pagos anticipados en el activo circulante en las cifras de los estados financieros de 2005.

3. CLIENTES

a) Las cuentas por cobrar se integran como sigue:

	Al 31 de diciembre de	
	2005	2006
Costos totales estimados de construcción	\$ 2,001,130	\$ 2,360,393
Utilidad bruta estimada sobre costos incurridos	1,013,528	1,217,988
Avance de obra por cobrar	3,014,658	3,578,381
Anticipos de clientes	(250,369)	(202,715)
Cientes por avance de obra	2,764,289	3,375,666
Infonavit, SHF y otros	414,302	675,533
	3,178,591	4,051,199
Estimación de cuentas incobrables	(15,946)	(21,762)
	3,162,645	4,029,437
Cuentas por cobrar cedidas en factoraje financiero	291,298	2,005,628
	3,453,943	6,035,065
Cuentas por cobrar a corto plazo y porción circulante de las cuentas por cobrar a largo plazo	3,411,166	5,960,159
Total a largo plazo	\$ 42,777	\$ 74,906

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 las líneas de crédito de factoraje financiero con recurso contratadas con HSBC México, S.A. y Banco del Bajío, S.A., la Compañía cedió algunos de sus derechos de crédito. Al 31 de diciembre de 2005 y 2006, se habían ejercido \$ 291,298 y \$ 1,006,030, respectivamente, con HSBC México, y \$ 999,598 en 2006 con Banco del Bajío (ver Nota 9).

4. PARTES RELACIONADAS

- a) A continuación se presenta un análisis de los saldos con partes relacionadas al 31 de diciembre de 2005 y 2006. 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.

	2005	2006
Por cobrar:		
Préstamos otorgados (ver inciso c):		
Siglo XXI Desarrollos Industriales, S.A. de C.V.	\$ 6,907	\$ 7,237
Operadora Festival Plaza, S.A. de C.V.	2,472	2,575
Alix Desarrollos Turísticos, S.A. de C.V.	41,024	42,558
	<u>\$ 50,403</u>	<u>\$ 52,370</u>

- b) Durante los años que terminaron el 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006 la Compañía tuvo las siguientes operaciones con partes relacionadas:

	2004	2005	2006
Préstamos (otorgados), netos de cobro	\$ 23,320	\$ (5,354)	\$ —
Ingresos:			
Intereses cobrados sobre préstamos otorgados	10,935	7,098	3,495
Servicios de construcción a accionistas	6,941	—	—
Pagos recibidos de accionistas	20,852	—	—
Pagos recibidos de partes relacionadas	—	155,349	—
Gastos:			
Pagos hechos a accionistas	8,951	—	—
Compra de terrenos a accionistas	7,831	—	—

- 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%. En 2006, la Compañía no otorgó ningún crédito a sus filiales.

5. INVENTARIOS

Los inventarios se integran como sigue:

	Al 31 de diciembre de	
	2005	2006
Terrenos para construcción	\$ 5,672,206	\$ 7,370,693
Anticipos para compra de terrenos	514,500	344,611
Casas para venta	66,323	38,433
Materiales de obra	43,392	48,704
Anticipos a proveedores	113,356	164,636
Construcción en proceso	239,072	343,804
	6,648,849	8,310,881
Menos: Terrenos a largo plazo para construcción	230,225	244,457
	\$ 6,418,624	\$ 8,066,424

6. OTRAS CUENTAS POR COBRAR

Este renglón se integra como sigue:

	Al 31 de diciembre de	
	2005	2006
Impuestos por recuperar	\$ 168,833	\$ 162,386
Deudores diversos y funcionarios y empleados	65,601	37,289
Depósitos en garantía	14,239	16,892
	\$ 248,673	\$ 216,567

7. INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPO

a) Este renglón se integra como sigue:

	Vidas útiles estimadas (años)	Al 31 de diciembre de	
		2005	2006
Terrenos	—	\$ 28,489	\$ 28,489
Edificios	20	52,290	72,261
Maquinaria	4	142,350	327,332
Equipo de transporte	4	67,832	74,502
Mobiliario y equipo de oficina	10	34,793	44,075
Equipo de cómputo	3 a 5	254,808	259,840
		580,562	806,499
Depreciación acumulada		(192,998)	(290,097)
Inmuebles, maquinaria y equipo, neto		\$ 387,564	\$ 516,402

b) La depreciación cargada a resultados en los años terminados al 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006 fue de \$ 42,633, \$ 46,847 y \$ 100,434, respectivamente.

8. OTROS ACTIVOS

- a) Este renglón se integra como sigue:

	Al 31 de diciembre de	
	2005	2006
Gastos de desarrollo de proyectos	\$ 26,341	\$ 31,099
Gastos de colocación de deuda pública	14,393	72,829
Instrumentos financieros derivados	—	81,362
Activo intangible de obligaciones laborales	521	807
	41,255	186,097
Porción circulante de otros activos (incluidos en pagos anticipados)	13,760	29,712
Total a largo plazo	\$ 27,495	\$ 156,385

- b) Los gastos de desarrollo se amortizan considerando el valor actualizado de los activos, mediante el método de línea recta y con base en su vida útil remanente estimada en un período de 3 años, a partir del momento en que se generan costos de construcción. Los gastos por amortización cargados a resultados en los años terminados el 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006 fueron de \$ 2,982, \$ 5,133 y \$ 9,620, respectivamente.
- c) Los gastos de colocación de deuda que corresponden al Bono de Senior Guaranteed Notes y Certificados Bursátiles que se mencionan en la Nota 9, se capitalizan al momento en que se incurren, y se amortizan considerando el valor actualizado de los activos, mediante el método de línea recta y con base en su vida útil remanente estimada, por el período de vigencia de los contratos relativos. Los gastos por amortización cargados a resultados en los años terminados el 31 de diciembre de 2005 y 2006 fueron de \$ 3,947 y \$ 7,738, respectivamente.
- d) El saldo de instrumentos derivados corresponde al efecto inicial de la contratación de los instrumentos derivados de cobertura de tipo de cambio, por un importe base de US\$ 150,000 (ver Nota 10). Este efecto inicial será amortizado de acuerdo al período de vigencia del contrato relativo a la emisión de los Senior Guaranteed Notes descritos en la Nota 9. El gasto por amortización cargado a los resultados del año terminado el 31 de diciembre de 2006 fue de \$ 6,597.

9. CRÉDITOS BANCARIOS

- a) Los saldos de créditos bancarios al 31 de diciembre de 2005 y 2006 se integran como sigue:

	Al 31 de diciembre de	
	2005	2006
Crédito quirografario para capital de trabajo denominado en pesos, a una tasa de interés anual de TIIE más 2.00% con Bancomer, S.A.	\$ 104,050	\$ 550,000
Crédito quirografario para capital de trabajo denominado en pesos, a una tasa de interés anual TIIE más entre 1.00 y 5.00% ó una tasa fija de 9.80% con vencimiento en enero 2006 con Banorte, S.A.	208,100	—
Otros	3,503	31,315
Sub-total	315,653	581,315
Línea de factoraje financiero con recurso con HSBC México, S.A., hasta por \$ 700,000 en 2005 y \$ 1,050,000 en 2006.	291,298	1,006,030
Línea de factoraje financiero con recurso con Banco del Bajío, S.A., hasta por \$ 1,000,000 en 2006.	—	999,598
Total	\$ 606,951	\$ 2,586,943

La tasa de interés promedio de las deudas a corto plazo al 31 de diciembre de 2005 y 2006 fueron del 10.41% y 9.51%, respectivamente.

- b) En diciembre de 2005, la Compañía firmó una línea de crédito de factoraje financiero con recurso hasta por la cantidad de \$ 700,000 con HSBC México, S.A. Institución de Banca Múltiple, con una vigencia de 2 años. En diciembre de 2006, la Compañía firmó un convenio modificatorio ampliando la línea de crédito de factoraje financiero con recurso hasta por la cantidad de \$ 1,050,000. Con fecha 30 de diciembre de 2005 se ejercieron \$ 291,298, con vencimiento máximo de 90 días, con una tasa de descuento del 3.76%, y en diciembre de 2006, se ejercieron \$ 1,006,030, con vencimiento máximo de 90 días, con una tasa de descuento del 2.35% (ver Nota 3).
- c) En junio de 2006, la Compañía firmó una línea de crédito de factoraje financiero con recurso hasta por la cantidad de \$ 1,000,000 con Banco del Bajío, S.A. Institución de Banca Múltiple, con una vigencia indefinida. En diciembre de 2006 se ejercieron \$ 999,598, con vencimiento máximo de 90 días, con una tasa de descuento del 2.71% (ver Nota 3). Derivado de dicho factoraje, al 31 de diciembre de 2006, el monto de las inversiones en efectivo con Banco del Bajío, S.A. Institución de Banca Múltiple por \$ 982,231, no se encontraba disponible para su uso.

Las operaciones de factoraje descritas en los incisos b) y c) anteriores, han sido liquidadas en su totalidad a la fecha de emisión de estos estados financieros, y los equivalentes de efectivo que se encontraban restringidos han sido liberados.

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

	Al 31 de diciembre de	
	2005	2006
Préstamo hipotecario denominado en pesos, con intereses pagaderos mensualmente a una tasa promedio de interés anual de 5.00%, garantizados con terrenos para construcción, con vencimiento en 2008.	\$ 10,141	\$ 9,205
Préstamo hipotecario denominado en pesos, garantizado por los desarrollos de vivienda, con intereses mensuales a una tasa de interés de TIIE más 2.50%, con vencimiento en 2008.	95,380	—
Préstamos hipotecarios denominados en dólares norteamericanos (US\$ 2,882 miles), con vencimientos en 2010, a una tasa promedio de interés anual de LIBOR mas 9.95%, garantizado por los accionistas.	31,347	—
Certificados bursátiles por \$ 500,000 denominados en pesos, representados por 5,000,000 de certificados con valor nominal de \$ 0.1, con una tasa de interés de TIIE más 2.25%, más 0.50% por impuesto, con vencimiento en junio de 2008.	507,556	237,893
Certificados bursátiles por \$ 1,000,000 denominados en pesos, con una tasa de interés de TIIE más 2.04%, más 0.50% por impuesto, con vencimiento en enero de 2010.	1,040,500	306,691
Bono de Senior Guaranteed Notes denominado en dólares norteamericanos (US\$ 150,000 miles), con una tasa de interés de 8.50% con vencimiento en abril de 2016.	—	1,631,325
	1,684,924	2,185,114
Porción a corto plazo	165,631	123,749
Total a largo plazo	\$ 1,519,293	\$ 2,061,365

La tasa de interés promedio de las deudas a largo plazo al 31 de diciembre de 2005 y 2006 fueron del 11.67% y 8.77%, respectivamente. Los costos originados por la emisión de certificados bursátiles y los Senior Guaranteed Notes fueron diferidos y se están amortizando de acuerdo al período de vigencia 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 \$ 11,507.

- e) La Compañía está sujeta al cumplimiento de restricciones financieras y operativas con motivo de sus préstamos bancarios. Al 31 de diciembre de 2006, la Compañía estaba en cumplimiento con dichos requerimientos.
- f) El vencimiento de la deuda a largo plazo al 31 de diciembre de 2006 es como sigue:

Año	2006
2008	\$ 246,025
2009	122,677
2010	61,328
2016	1,631,335
	<u>\$ 2,061,365</u>

- g) Al 31 de diciembre de 2005 y 2006, la Compañía contaba con tres y cuatro líneas de crédito revolventes con Bancomer respectivamente, hasta por la cantidad de \$ 364,175 (\$ 350,000 importe nominal) en 2005 y \$ 650,000 en 2006, con vencimiento de febrero a abril de 2007 y generando una tasa de interés igual a TIIE mas 2%, de las cuales la Compañía había ejercido \$ 104,050 (\$ 100,000 importe nominal) en 2005 y \$ 550,000 en 2006. Estas líneas de crédito están garantizadas por todas las subsidiarias de la Compañía y están sujetas al cumplimiento de ciertas limitaciones financieras, las cuales entre otras cosas, limitan a la Compañía en incurrir en deuda adicional.

10. INSTRUMENTOS FINANCIEROS DE COBERTURA

Urbi Desarrollos Urbanos, S.A.B. de C.V. y subsidiarias enfrentan riesgos de mercado relacionados con fluctuaciones en las tasas de interés y tipos de cambio. La Compañía utiliza instrumentos financieros con el objeto de 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 una parte de su deuda financiera en pesos, y un contrato de cobertura por diez años para contrarrestar las variaciones en el flujo de efectivo debido a la fluctuación en los tipos de cambio derivado de su deuda financiera en dólares. Estos instrumentos se registran a su valor razonable. Ambos instrumentos se designaron como de cobertura de flujo de efectivo debido a que se comprobó su efectividad.

Durante el ejercicio de 2005, 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 por \$ 1,000,000, descritos en la Nota 9. Basados en los términos del contrato de swap, la Compañía paga intereses fijos a una tasa anual de 9.67% y recibe TIIE más 2.04% por parte de Bancomer. Los intercambios son realizados mensualmente.

Durante el ejercicio de 2006, la Compañía contrató un swap de cobertura de tipo de cambio por un importe base de US\$ 150,000 (miles) con Merrill Lynch y UBS, para contrarrestar las variaciones en el flujo de efectivo debido a las fluctuaciones en el tipo de cambio atribuible a la emisión del bono de deuda en dólares Senior Guaranteed Notes descritos en la Nota 9. Basados en los términos del contrato swap, la Compañía paga un tipo de cambio fijo de \$ 10.5075 pesos por dólar estadounidense durante el período de vigencia de dichos bonos.

Al 31 de diciembre de 2005 y 2006, el pasivo correspondiente se presenta en el balance general a su valor razonable, el cual asciende a \$ 14,587 y \$ 74,109, respectivamente, lo cual originó una disminución neta de \$ 10,356 y \$ 22,687, respectivamente, neto de impuestos en la utilidad integral. Derivado del swap de tasa de interés, la Compañía reconoció un cargo neto de \$ 195 y \$ 19,572, en los resultados del ejercicio por concepto de diferencia en intereses pagados en 2005 y 2006, respectivamente.

11. CUENTAS POR PAGAR

a) Este renglón se integra como sigue:

	Al 31 de diciembre de	
	2005	2006
Proveedores para la construcción	\$ 675,225	\$ 1,068,171
Acreedores por terrenos	482,622	740,239
Hewlett Packard de México, S.A. de C.V. (Hewlett-Packard)	12,128	13,758
Arrendadora Capita Corporation, S.A. de C.V.	—	2,513
Documentos por pagar por reembolso de capital	50,561	—
	1,220,536	1,824,681
Porción circulante de las cuentas por pagar	1,156,190	1,585,030
Total a largo plazo	\$ 64,346	\$ 239,651

- b) La cuenta por pagar a los acreedores por terrenos para desarrollos de vivienda tiene vencimientos cada año, hasta el año 2010, y una parte de ellos devengando una tasa anual de interés entre el 3% y 9.32%.
- 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 2006, la Compañía mantenía cláusula de reserva de dominio sobre un saldo de \$ 232,950, aproximadamente.
- d) Las cuentas por pagar a largo plazo incluyen \$ 4,947 de deuda a largo plazo con Hewlett Packard, correspondientes a adquisiciones de equipo de cómputo, con vencimiento en 2009 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 2006 es como sigue:

Año	2006
2008	\$ 107,159
2009	112,054
2010	20,438
	<u>\$ 239,651</u>

12. IMPUESTOS Y OTRAS CUENTAS POR PAGAR

Esta cuenta consiste en lo siguiente:

	Al 31 de diciembre de	
	2005	2006
Impuesto sobre la renta e impuesto al activo	\$ 51,213	\$ 55,064
Impuesto al valor agregado	57,384	82,810
Participación de los trabajadores en las utilidades	—	6,007
Impuestos sobre sueldos, impuesto sobre la renta retenido e impuesto al valor agregado retenido	30,548	36,206
Acreedores diversos	63,677	74,480
	<u>\$ 202,822</u>	<u>\$ 254,567</u>

13. OBLIGACIONES LABORALES

Los costos por prima de antigüedad e indemnizaciones por los ejercicios terminados el 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006, determinados utilizando el método de crédito unitario proyectado y cargados a resultados fueron de \$ 368, \$ 356 y \$ 449, respectivamente, por prima de antigüedad, y \$ 56 y \$ 73 en 2005 y 2006, respectivamente, por indemnizaciones. A continuación se muestra su integración:

Prima de antigüedad:

	Años terminados el 31 de diciembre de		
	2004	2005	2006
Costo laboral	\$ 234	\$ 228	\$ 274
Costo financiero	71	59	87
Amortización de obligación de transición	63	69	88
Costo neto del período	\$ 368	\$ 356	\$ 449

Indemnizaciones:

	Años terminados el 31 de diciembre de	
	2005	2006
Costo laboral	\$ 30	\$ 44
Costo financiero	12	15
Amortización de obligación de transición	14	14
Costo neto del período	\$ 56	\$ 73

La información relevante del cálculo de la prima de antigüedad al 31 de diciembre de 2005 y 2006 se muestra a continuación:

	2005	2006
Obligación por beneficios proyectados	\$ 1,120	\$ 2,097
Pérdida actuarial por amortizar	1,038	1,566
Pasivo neto proyectado	82	531
Pasivo adicional	668	1,063
Obligaciones laborales	\$ 750	\$ 1,594
Activo intangible (incluido en otros activos)	\$ 668	\$ 756
Obligación por beneficios actuales	\$ 750	\$ 1,594

La información relevante del cálculo de indemnizaciones al 31 de diciembre de 2005 y 2006 se muestra a continuación:

	2005	2006
Obligación por beneficios proyectados	\$ 297	\$ 366
Pérdida actuarial por amortizar	241	237
Pasivo neto proyectado	56	129
Pasivo adicional	105	51
Obligaciones laborales	\$ 161	\$ 180
Activo intangible (incluido en otros activos)	\$ 105	\$ 51
Obligación por beneficios actuales	\$ 161	\$ 180

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:

	2005	2006
Tasa de descuento de obligaciones laborales	5 %	5 %
Incremento salarial	2 %	2 %

14. CONTINGENCIAS Y COMPROMISOS

- 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 está adecuadamente asegurada o los cuales no son materiales, excepto por una demanda entablada por GLM Comunicaciones, S.A. de C.V. en contra de Urbi, argumentando el incumplimiento de dos contratos de obra. A su vez solicita la devolución de los respectivos depósitos de garantía que la Compañía retiene como parte de sus políticas de otorgamiento de contratos de obra. El monto de la contingencia asciende aproximadamente a \$ 38 millones.
- 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 una fianza y 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.
- Como resultado de la inversión en sistemas de tecnología de información, se tiene un compromiso de arrendamiento operativo para el uso de equipo de cómputo por \$ 46,262 (\$ 4,254 en miles de dólares norteamericanos), pagaderos en 38 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 2006, son los siguientes:

Año terminado el 31 de diciembre de	Importe
2007	\$ 18,889
2008	15,349
2009	11,776
2010	248
Total	\$ 46,262

15. CAPITAL CONTABLE

- El capital social de la Compañía consiste de un mínimo fijo de \$ 169,041 (\$ 87,915 a valor nominal) sin derecho a retiro, y capital variable. El capital social está representado por 895,769,286 (298,589,762 antes del split accionario) acciones sin valor nominal.
- En asamblea general extraordinaria de accionistas celebrada el 2 de febrero del 2004, se aprobó una reducción del capital social por \$ 32,853 (\$ 17,091 valor nominal), cancelándose 174,138,930 acciones (58,046,310 antes del split accionario). El importe total de la reducción de capital ascendió a \$ 314,698 (\$ 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 causó un impuesto sobre la renta de \$ 128,445, que se causó conforme se fue pagando el reembolso, mismo que podrá acreditarse contra el impuesto corporativo del ejercicio en los dos siguientes años. Al 31 de diciembre de 2006, la Compañía había pagado completamente esta reducción de capital.

- c) En asamblea general extraordinaria de accionistas celebrada el 28 de abril de 2006, 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.
- d) En asamblea general extraordinaria de accionistas celebrada el 25 de abril de 2004, se aprobó un aumento de capital social por la cantidad de \$ 37,171 (\$ 19,339 valor nominal), mediante la emisión de 197,069,244 (65,689,748 antes del split accionario) 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 \$ 2,337,088, de los cuales, \$ 2,171,709 corresponden al aumento de la prima neta en suscripción de acciones después de considerar los gastos atribuibles a dicha colocación, los cuales ascendieron a \$ 128,208.
- e) En asamblea general extraordinaria y ordinaria de accionistas, celebrada el 26 de septiembre de 2006, se aprobó la modificación del tipo de sociedad de la empresa, por lo que a partir de esta fecha, se denomina Urbi Desarrollos Urbanos, S.A.B. de C.V., de acuerdo a los requerimientos de la Nueva Ley del Mercado de Valores.
- 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.

16. 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 29% sobre el resultado fiscal (33% en 2004 y 30% en 2005). 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 2004, 2005 y 2006 que puede ser recuperado, asciende a \$ 16,785, \$ 11,907 y \$ 33,269, 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 ajuste anual por inflación y los efectos de la actualización de la depreciación del ejercicio. Por los ejercicios terminados el 31 de diciembre de 2004, 2005, no hubo base para PTU. Por el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2006, la participación de los trabajadores en las utilidades fue \$ 6,007.
- c) En los ejercicios terminados el 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006, el ISR cargado a resultados se integra como sigue:

	2004	2005	2006
Impuesto sobre la renta causado	\$ —	\$ 158,758	\$ 95,480
Impuesto al activo causado	16,785	11,907	33,269
Impuesto sobre la renta diferido	288,541	391,235	565,498
Total del impuesto sobre la renta	\$ 305,326	\$ 561,900	\$ 694,247

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

	Al 31 de diciembre de	
	2005	2006
<u>Activos por impuestos diferidos</u>		
Reserva para cuentas incobrables	\$ (4,624)	\$ (6,093)
Pasivos	(53,967)	(37,674)
Instrumentos derivados	(4,231)	(17,051)
Pérdidas fiscales de ejercicios anteriores	(366,930)	(345,278)
Impuesto al activo pagado en años anteriores	(72,129)	(71,951)
	<u>(501,881)</u>	<u>(478,047)</u>
<u>Pasivos por impuestos diferidos</u>		
Cientes por avance de obra	874,251	1,001,947
Activos fijos	9,474	2,974
Inventarios	1,729,951	1,986,865
Pagos anticipados	39,299	67,033
	<u>2,652,975</u>	<u>3,058,819</u>
Impuesto sobre la renta diferido	\$ 2,151,094	\$ 2,580,772

El efecto de ISR diferido incluido en el RETANM por los años terminados el 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006, fue por \$ 29,699, \$ 22,241 y \$ 26,828, respectivamente. El efecto de ISR diferido en instrumentos derivados por los años terminados en 31 de diciembre de 2005 y 2006 fue \$ 4,231 y \$ 8,608, 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		
	2004	2005	2006
Tasa de ISR	33.0%	30.0%	29.0%
Efectos de inflación	1.9%	0.9%	1.7%
Gastos no deducibles	0.6%	0.4%	0.6%
Otros	(2.6%)	5.6%	6.4%
Tasa efectiva de ISR antes de la reducción	<u>32.9%</u>	<u>36.9%</u>	<u>37.7%</u>
Reducción de tasa ISR	(12.4%)	(5.1%)	(4.5%)
Tasa efectiva de ISR	<u>20.5%</u>	<u>31.8%</u>	<u>33.2%</u>

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 2004, 2005 y 2006, y representó un crédito a los resultados de \$ 185,434, \$ 90,109 y \$ 94,135, 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 11 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 las compras de terrenos para construcción.

- g) Al 31 de diciembre de 2006 la Cuenta de Aportación de Capital Actualizado (CUCA) fue de \$ 4,307,188, y el saldo de la Cuenta de Utilidad Fiscal Neta fue de \$ 606,631. 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 2006, 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			\$ 631
1997	2007			1,661
1998	2008			1,376
1999	2009			5,324
2000	2010			1,926
2001	2011	\$ 506	\$ 142	2,299
2002	2012	—	—	722
2003	2013	12,369	3,463	3,866
2004	2014	61,691	17,274	9,315
2005	2015	587,275	164,437	11,987
2006	2016	571,293	159,962	32,844
		<u>\$ 1,233,134</u>	<u>\$ 345,278</u>	<u>\$ 71,951</u>

17. POSICION EN MONEDA EXTRANJERA

Al 31 de diciembre de 2005 y 2006, los estados financieros contienen activos y pasivos en dólares estadounidenses como sigue:

	(Miles de dólares estadounidenses)	
	2005	2006
Activo circulante y total del activo	27,881	22,603
Préstamos bancarios y total del pasivo	(20,091)	(154,826)
Posición activa (pasiva) neta	<u>7,790</u>	<u>(132,223)</u>

El tipo de cambio utilizado para valuar los activos y pasivos en moneda extranjera al 31 de diciembre de 2005 y 2006 publicado por el Banco de México en el Diario Oficial de la Federación fue de \$ 10.7109 y \$ 10.8755 por dólar estadounidense, respectivamente.

El tipo de cambio al 14 de abril de 2007 ascendió a \$ 11.0135.

Círculo Virtuoso 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. El Círculo Virtuoso de Urbi es parte de nuestra visión original desde hace 25 años y su espíritu se encuentra vivo el día de hoy.

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.

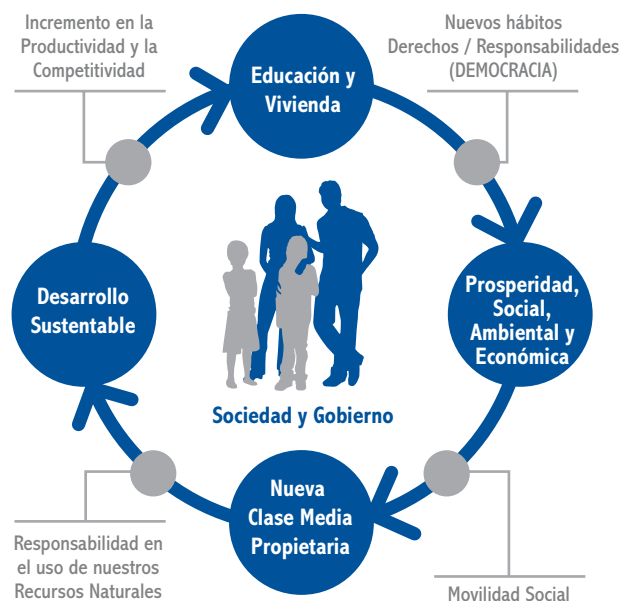
Este efecto lo hemos podido comprobar en nuestros desarrollos. Las viviendas de Urbi no son sólo cuatro paredes y un techo, sino comunidades que dan prestigio y reconocimiento social a sus moradores. Que les abren las enormes posibilidades de vida digna en familia y en comunidad. De ahí la relevancia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

Creemos que el fin último del Círculo Virtuoso llevará a nuestro país a consolidar una nueva clase media propietaria fuerte, familias que en el tiempo adoptaran conceptos de sustentabilidad y como resultado incrementarán la productividad y competitividad de sus propias comunidades y ciudades.

A través del desarrollo de esquemas de financiamiento innovadores, de la planeación a largo plazo de macroproyectos así como de la integración de jóvenes emprendedores talentosos a través de un esquema de crecimiento geográfico único, todos los que integramos Urbi continuamos comprometidos a dar lo mejor de nosotros mismos para hacer realidad esta visión en beneficio de todos.

Círculo Virtuoso Urbi

Vivienda: un valor prioritario y estratégico en México



“Urbi ha prosperado construyendo casas para compradores en desventaja utilizando vehículos de financiamiento innovadores tales como pagos de hipoteca flexibles que son deducidos de la nómina de los trabajadores”.

“... una nueva forma de ver la relación entre la empresa y la sociedad que no considera el éxito de la empresa y el bienestar social como un juego de suma cero... Cuando se ve de una forma estratégica, la responsabilidad social corporativa puede convertirse en fuente de un tremendo progreso social, mientras la empresa aplica sus considerables recursos, experiencia y conocimiento a actividades que benefician a la sociedad”.

— Michael M. Porter y Mark R. Kramer.

“Estrategia y Sociedad: La liga entre la Ventaja Competitiva y la Responsabilidad Social Corporativa”

Harvard Business Review, Diciembre 2006

Si desea obtener una copia electrónica del artículo completo publicado por la revista Harvard Business Review por favor envíe un mensaje a ri@urbi.com

Información Corporativa

Selene Ávalos Ríos

Directora de Finanzas

ri@urbi.com

selene.avalos@urbi.com

Avenida Reforma 1401-F

Col. Nueva

CP 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

CP 06500 Del. Cuauhtémoc

México D.F. México

Tel.: +(52.55) 11.02.03.90 ext. 10724



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

Gracias a todos los papás y niños residentes de Urbi, por su entusiasta participación en las tomas fotográficas.

Este Informe Anual está impreso en papel que contiene un mínimo de 10% de material post-consumo y elaborado utilizando procesos libres de cloro.

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.com