



El nombre del juego es INNOVACIÓN

PERFIL DE LA EMPRESA

Somos líderes en la industria de la vivienda en México y el mayor desarrollador en una de las regiones de más alto crecimiento del país, la zona norte, con una presencia cada vez mayor en las principales áreas metropolitanas de la república.

En 26 años de operaciones hemos construido una cifra superior a las 260,000 viviendas, a través de procesos de negocios únicos y replicables, con un desempeño financiero sobresaliente que nos ubica como una de las empresas más rentables del sector. Contamos con UrbiNet, nuestra plataforma de tecnología de información, la más avanzada en la industria de la vivienda.



PORTADA

La innovación es un elemento fundamental en nuestra creciente y compleja industria, que ofrece grandes oportunidades de crecimiento.

En 2006 dijimos estar listos para dar el brinco y cumplimos nuestras metas. Durante este año, ante las nuevas condiciones del entorno económico, mantuvimos un proceso de innovación constante en todos los órdenes, con el fin de ser más eficientes y crear ventajas diferenciales sustentables .

Nuestra visión de largo plazo es promover una nueva clase media propietaria en México.



Índice

01	Perfil de la Empresa
02	Mensaje a los Accionistas
06	Innovamos para crear valor
10	Innovamos para expandir el mercado tradicional de vivienda
16	Innovamos para el desarrollo sustentable
20	Equipo de Dirección
25	Currículum de los Consejeros
28	Círculo Virtuoso Urbi



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, grandes parques totalmente equipados 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.

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.



Una nueva forma de habitar el mundo



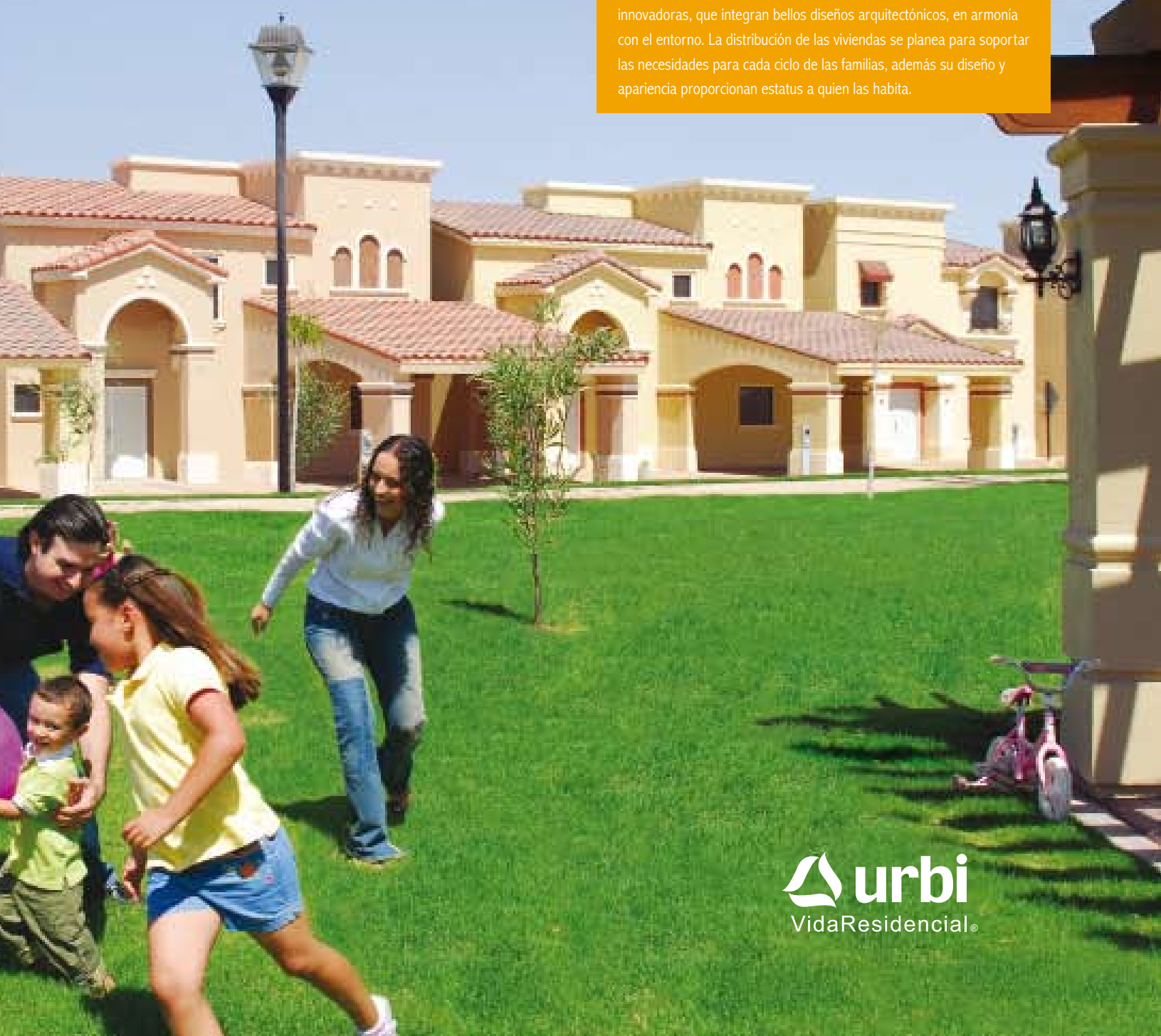
Plan Maestro Comunitario.

El diseño de cada proyecto se efectúa bajo un Plan Maestro Comunitario, el cual considera 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 las necesidades para cada ciclo de las familias, además su diseño y apariencia proporcionan estatus a quien las habita.





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 empleados.

OBJETIVOS ESTRATÉGICOS 2007-2011

Crecimiento

Multiplicar por 2.5 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

Como resultado de nuestra exitosa emisión de capital, en 2007 fortalecimos nuestro Plan Estratégico de Crecimiento, creamos nuevas alternativas de ventas con el fin de mejorar los ingresos, implementamos tecnologías para lograr eficiencias y aumentar la productividad, expandimos el mercado tradicional de vivienda para cubrir nichos no atendidos y sentamos las bases del Modelo de Desarrollo Sustentable para México.

Durante el año que nos ocupa expandimos el mercado tradicional de vivienda con nuevos esquemas de financiamiento, además de asegurar el nivel de liquidez necesario para tomar ventaja de las oportunidades de negocio estratégicas que el entorno está generando, sin comprometer el nivel de recursos requeridos por la operación diaria de nuestra empresa.

La economía del país mantuvo indicadores fundamentales sólidos y una perspectiva favorable. La agenda del Gobierno de México que encabeza el Presidente Felipe Calderón, considera el fortalecimiento del mercado interno a partir de tres sectores básicos: vivienda, infraestructura y turismo. En particular, los dos primeros están catalogados como un poderoso motor de la economía, por su positivo efecto multiplicador en 37 ramas industriales.

El Plan de Gobierno establece la entrega de 6 millones de hipotecas durante el presente sexenio, los elementos fundamentales de nuestro sector están más sólidos que nunca y la perspectiva de la industria de la vivienda para los próximos 20 años es muy positiva. Por ejemplo, la disponibilidad de hipotecas entre 2007 y 2011 crecerá anualmente cerca del 10%; el Infonavit lo hará a un ritmo de entre 8.2% y 14.4%, el Fovissste concederá 770 mil hipotecas;

mientras que los bancos y Sofoles anticipan un incremento de 25% anual en su portafolio de hipotecas durante el periodo mencionado.

Un factor básico para el logro de esta ambiciosa meta, es la aprobación del mayor presupuesto de subsidios —4,200 millones de pesos durante el 2008— para que familias de bajos ingresos tengan acceso a una vivienda digna.

En este año, el Infonavit nos reconoció como la empresa de mayor crecimiento en vivienda económica durante el periodo 2002-2007, así como por nuestra labor en postventa e integración social. Fuimos, también, la empresa pública líder en la producción de vivienda en este mismo segmento de mercado.

Otro acontecimiento destacado fue la presentación por parte del Gobierno Federal del Plan Nacional de Desarrollo Habitacional Sustentable, que persigue cuatro objetivos: incrementar la cobertura del financiamiento, impulsar el desarrollo habitacional sustentable, articular la participación de los tres niveles de gobierno e impulsar el apoyo de subsidios a las familias de menores ingresos.

Sin duda alguna, la vivienda en México está generando nuevas oportunidades para las empresas mejor preparadas y en Urbi estamos listos para tomar ventaja de ellas.



En la actualidad somos uno de los principales desarrolladores de vivienda en el país y con apenas una participación en el mercado formal de 5%, tenemos un amplio margen para crecer. Durante los últimos 26 años hemos edificado más de 260 mil casas, que son una opción patrimonial para más de 1 millón de personas, lo cual ha fomentado el crecimiento de la clase media propietaria y la movilidad social.

Avances del Plan Estratégico 2007-2011

Durante el primer año no sólo alcanzamos los objetivos propuestos en el Plan Estratégico, además lo fortalecimos, por lo cual estimamos que el tamaño de nuestra empresa se multiplicará 2.5 veces en términos de utilidad neta durante el periodo 2007-2011, en comparación con la estimación inicial de 2 veces. En suma nuestros objetivos son:

- Multiplicar por 2.5 veces el monto de la utilidad neta en términos reales.
- Mantener nuestra 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.
- Fomentar iniciativas que impulsen el desarrollo sustentable del país.

En 2007 los avances en la búsqueda de estos objetivos fueron sustanciales: la utilidad neta superó las expectativas y alcanzó un crecimiento de 21.1% en comparación con el 2006, la rentabilidad se mantuvo como la más alta del sector y nuestros clientes, gracias a la innovadora herramienta del Mall Hipotecario hoy tienen acceso a la mejor alternativa financiera, de acuerdo a su perfil socioeconómico. Disponemos también del mejor talento de la industria y de programas de desarrollo para cada nivel de la organización. Por último, el avance en proyectos como Valle las Palmas, sentaron las bases para integrar un Modelo de Desarrollo Sustentable para México, adaptado a la situación socioeconómica del país.

Con el fin de lograr una mayor eficiencia en la operación a través de iniciativas innovadoras, nuestro programa de Socio Concesionario Director de Plaza logró reclutar al mejor talento emprendedor del mercado, para impulsar los planes de expansión geográfica; con empresas aliadas desarrollamos nuevos y mejores productos para la construcción; a nivel interno implementamos un sistema de teleconferencia para hacer mas rápida, económica y eficiente la comunicación a nivel ejecutivo; consolidamos la institucionalización del gobierno corporativo y reafirmamos nuestra Filosofía y mejores prácticas de negocio en el Equipo de Dirección.

Oportunidades de negocio

En noviembre de 2007 llevamos a cabo la colocación entre inversionistas nacionales y extranjeros de aproximadamente 80.7 millones de acciones, decisión que nos permitió captar 2 mil 985 millones de pesos.

El éxito de la oferta en un entorno sumamente volátil, confirma la confianza del mercado en las oportunidades de crecimiento de la industria de la vivienda en México y en las ventajas competitivas únicas de Urbi.

Es importante mencionar que gracias a esta y otras medidas, mantuvimos el nivel de liquidez requerido para llevar a cabo los planes y aprovechar nuevas oportunidades de negocio, en líneas como la vivienda turística residencial, vivienda vertical residencial, así como en nuestra expansión geográfica.

Entramos a mercados no atendidos

El gran reto de la vivienda en México es atender al 80% de la población ocupada (estimada en cerca de 23 millones de trabajadores¹) cuyos ingresos son menores a 4 salarios mínimos. En este sentido se estima que más del 50% de este gran número de mexicanos no tiene acceso a los sistemas tradicionales de crédito hipotecario por ser no asalariados.

En Urbi asumimos el desafío y hoy somos la empresa pública líder en el segmento de la vivienda económica.

¹ FUENTE: INEGI

Por medio de nuestro esquema de análisis territorial y en coordinación con las autoridades de las ciudades de mayor crecimiento en el país, estamos invirtiendo en la planeación urbana a largo plazo.

Nuestro papel es ser un articulador de los esfuerzos del gobierno y la sociedad, con el fin de captar inversión pública y privada en proyectos de infraestructura, así como canalizar subsidios y apoyos de instituciones y autoridades para lograr un efecto multiplicador, que mejore las condiciones de vida de la gente. De esta manera sentamos las bases del Modelo de Desarrollo Sustentable para México.

Esta iniciativa abre la puerta al crecimiento de vivienda económica masiva, como respuesta a la realidad socioeconómica y poblacional de México. Es además un logro que muestra la capacidad de superar cualquier reto, por grande que sea, cuando trabajamos en conjunto sociedad y gobierno.

En línea con nuestros proyectos, en 2008 enfocaremos el plan de negocios hacia la vivienda de interés social y media baja, tomando ventaja de los programas de subsidio y cofinanciamiento por parte de Infonavit y Fovissste, así como el enfoque de la Sociedad Hipotecaria Federal hacia el subsidio, renta con opción a compra y los esquemas de ahorro que atienden al segmento de mercado de autoempleados, a través de Alternativa Urbi.

Por otra parte, este año concluimos con éxito el programa piloto de Casa Capital Plus, la línea de negocio de vivienda seminueva, que generó un nicho de mercado no explotado. Este producto permite a nuestros clientes actuales adquirir una vivienda de mayor valor, capitalizando la plusvalía generada por su vivienda actual.

En suma, participamos en una sólida industria, soportada en fundamentos fuertes y sustentables, tales como el déficit acumulado de vivienda, las características demográficas de la población, el fortalecimiento del mercado hipotecario y el continuo apoyo gubernamental.

Innovamos

En nuestra visión del futuro la vivienda y la educación son dos ejes esenciales capaces de transformar al país, de estimular su desarrollo y hacerlo más competitivo. A través de nuestro trabajo estamos contribuyendo a consolidar una clase media propietaria, capaz de ejercer sus derechos y cumplir con sus obligaciones, lo cual genera un círculo virtuoso que rompe el ciclo de bajos niveles de educación y de escasa participación social.

El nombre de nuestro juego es innovación. Todas nuestras estrategias se orientan a expandir el mercado tradicional para llegar a grandes segmentos de la población no atendidos.

Los grandes retos que hoy enfrenta el país sólo se superan con planeación y trabajo cotidiano, pero sobre todo con un sincero deseo de cambio y una visión de largo plazo, sin olvidar que somos responsables de asegurar la viabilidad de las futuras generaciones, en mejores condiciones de progreso y bienestar.

La situación de nuestras nuevas inversiones en proyectos estratégicos es muy alentadora. Somos una empresa líder en innovación, pensamiento estratégico y capacidad de ejecución, con un Equipo de Dirección que combina experiencia, talento joven y sólidos recursos financieros. Estamos en la mejor condición para lograr las metas que nos hemos planteado, generando al mismo tiempo valor para nuestros clientes empleados e inversionistas. Las oportunidades están ahí y estamos tomando todos los pasos necesarios para aprovecharlas.

Cuauhtémoc Pérez Román,
Director General y Presidente
del Consejo de Administración
y el Equipo de Dirección



Innovamos para crear valor

Además de cumplir nuestras metas de crecimiento, en 2007 llevamos a cabo una serie de operaciones de fondeo como la colocación de certificados bursátiles, la emisión de capital y la asociación con empresas financieras especializadas, para asegurar el nivel de liquidez que nos permita tomar ventaja de oportunidades de negocio estratégicas y consolidar nuestros proyectos de expansión, sin comprometer los recursos necesarios para la operación cotidiana de la empresa. El objetivo es innovar para crear valor.

Colocaciones exitosas

En el año realizamos dos colocaciones exitosas para captar recursos e inyectarlos a los planes de crecimiento.

En el mes de octubre colocamos certificados bursátiles por 1,000 millones de pesos, con vencimiento en el año 2010. Estos recursos fueron utilizados para sustituir deuda de corto plazo y en usos corporativos generales.

En el mes de noviembre realizamos también una exitosa colocación en los mercados nacionales e internacionales, de aproximadamente 80.7 millones de acciones, con un precio por acción de 37 pesos.

Estas iniciativas vienen a fortalecer nuestra posición competitiva y generan una mezcla balanceada de fondeo de deuda y capital, para ejecutar las inversiones clave que impulsen el crecimiento sólido y rentable, y apoyen el Plan

Estratégico 2007-2011. Los recursos serán utilizados para el desarrollo de Macroproyectos, en los programas de expansión Socio Concesionario Director de Plaza y Socio Inmobiliario Dueño Tierra, así como en otras inversiones.

Un nuevo esquema de inversión

Como parte del fortalecimiento de nuestro Plan Estratégico 2007-2011, desarrollamos un nuevo esquema de inversión con Prudential Real State Investors (PREI) para el desarrollo de proyectos de vivienda, con una perspectiva de inversión de hasta mil millones de dólares durante un periodo de 5 años que incluye, entre otros aspectos, la adquisición de terrenos, su urbanización, la infraestructura y la construcción de casas habitación, sobre todo en las líneas de negocio de Urbi relacionadas con la articulación de macroproyectos y del programa de Socio Concesionario Director de Plaza.



“La entusiasta y positiva respuesta de la comunidad de inversionistas sobre la colocación de acciones de Urbi, aún bajo las condiciones de volatilidad que los mercados financieros están experimentando, refleja la confianza que se tiene en el plan de negocios de la empresa y en el sector de la vivienda en México. Este gran interés se vio reflejado en la alta demanda, en su calidad, así como en un alto interés por parte de inversionistas que ya eran accionistas de la empresa”.

Nicolaas Millward,
Managing Director de UBS

La reciente colocación “demuestra la confianza que Urbi ha construido en los mercados financieros, debido a que cuenta con una organización eficiente, rentable, orientada a procesos y enfocada al cliente, que dispone de recursos humanos, tecnológicos, financieros y de construcción de clase mundial”.

Julio García,

Director General de Banca de Inversión de BBVA Bancomer

De acuerdo al estudio “Las Empresas Líderes de México”, realizado por HSM y Hay Group, Urbi encabeza a las desarrolladoras de vivienda en México por su management y desempeño organizacional.

Socios para la expansión

Nuestro innovador programa de expansión a través del esquema de Socio Concesionario Director de Plaza y Socio Inmobiliario Dueño de Tierra registró avances notables en el año, cuyos efectos incidirán de manera positiva en los resultados.

La primera generación de nuevo talento emprendedor, terminó su proceso de integración a Urbi y trabaja ya en el desarrollo de proyectos de gran potencial en las nuevas plazas.

Capital humano

La Universidad Urbi, un conjunto de programas de capacitación especiales para todos los niveles de responsabilidad, está orientada a agilizar la integración de nuevos colaboradores, a difundir la Filosofía de la empresa y a desarrollar las habilidades y conocimientos de todos los integrantes de la misma, para apoyar el Plan Estratégico.

Para ello contamos con el Centro de Integración a la Operación, responsable de la capacitación, desarrollo e implementación de todos los procesos el cual capacitó durante este 2007 a más de 950 personas en procesos de ventas y operación y a 76 en el nivel de posgrado. Su misión es desplegar 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.

Por su parte, la Escuela de Vendedores por medio del perfil del vendedor estrella, inculca sus características a todos los compañeros, con el fin de lograr un desempeño replicable de alto rendimiento en el proceso de comercialización.

Por último, el Centro de Integración a la Administración de la Construcción, capacita a toda la gente que labora en las obras.

En Urbi contamos con un conocimiento invaluable, un talentoso equipo humano, una marca y un nombre asociado a alta calidad y compromiso, tecnología y recursos financieros y de construcción de clase mundial, que nos permiten seguir innovando.

Reserva Territorial

A diciembre de 2007 nuestra reserva territorial fue de 5,273 hectáreas, suficiente para el desarrollo de alrededor de 272,367 viviendas, bajo una densidad media. La estrategia en este aspecto es mantener reservas de terrenos para soportar 2.5 a 3 años de operaciones futuras en ciudades medias; y entre 5 y 7 años de operaciones en zonas metropolitanas.



Innovamos para expandir el mercado tradicional de vivienda

Fortalecimos Alternativa Urbi, nuestro innovador esquema de financiamiento para un extenso segmento de mercado no atendido, debido a que la oferta de vivienda tradicionalmente se ha enfocado sobre todo a personas con ingresos de 4 a 11 salarios mínimos, que tienen acceso a Infonavit y Fovissste.

En Urbi hemos desarrollado un innovador esquema de financiamiento, el cual abre las puertas a un extenso grupo de la población no atendido hasta ahora por los programas de vivienda, pues la oferta se ha enfocado sobre todo a asalariados con ingresos de 4 a 11 salarios mínimos. En nuestro país la mayoría de la población no cumple con este perfil, pues se calcula que más del 50% de los trabajadores son autoempleados.

De manera adicional, en 2007 manejamos un programa piloto para atender al segmento de dos salarios mínimos, en el cual combinamos la hipoteca del Infonavit con el dinero ahorrado en la subcuenta de vivienda del fondo de pensiones, más un subsidio federal al frente y el apoyo de los gobiernos locales, a través de inversión directa en infraestructura y otros esquemas.

Entre nuestros objetivos estratégicos está lograr la mejor calificación del sector de la vivienda en satisfacción del cliente. Con este propósito creamos un sistema de ventas propio con el soporte de UrbiNet, la plataforma de tecnología de la información más avanzada en nuestra industria.

La herramienta fundamental del Sistema de Ventas Urbi es el Mall Hipotecario, que nos permite ofrecer a nuestros clientes la mejor opción de crédito, de acuerdo a su perfil y capacidad de pago, en sólo 30 minutos.

Con la tecnología de la información podemos personalizar la hipoteca en un sistema centralizado, mientras el equipo de ventas, quien no requiere ser especialista en finanzas, se dedica a atender al cliente en la parte más importante, que es mostrarle la casa, escuchar sus necesidades y ayudarlo a tomar una de las decisiones más importantes de su vida.



El Sistema de Ventas Urbi ofrece la mejor opción hipotecaria a cada cliente.

- 1) El cliente vive la experiencia Urbi VidaResidencial® guiado por un ejecutivo no financiero, especializado en ventas.
- 2) En forma centralizada UrbiNet pre-califica al cliente, después de consultar en línea las bases de datos oficiales del Buró de Crédito, IMSS e Infonavit.
- 3) A través de un algoritmo el sistema selecciona entre 400 combinaciones posibles, la opción de hipoteca que mejor se adapta a cada perfil.
- 4) Sin importar la fuente de ingresos el cliente obtiene su casa.

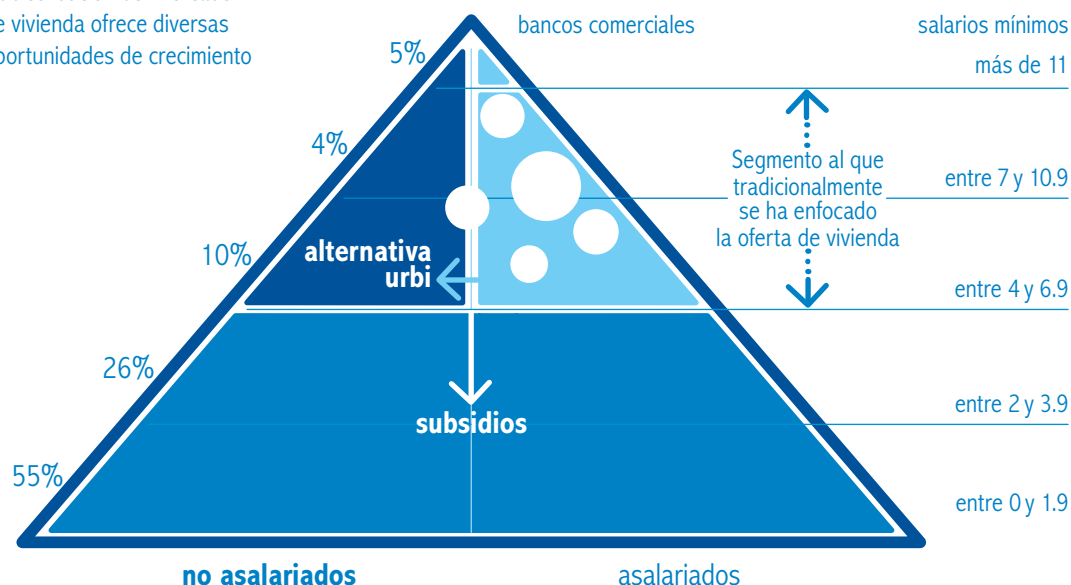
Esta es tu casa

En el tercer trimestre de 2007 arrancamos, junto con la Comisión Nacional de la Vivienda (CONAVI) y la Sociedad Hipotecaria Federal, otro programa para trabajadores de bajos recursos, bajo el nombre de “Esta es tu casa”. El programa, creado por la CONAVI, otorga un subsidio hasta por \$52,758 pesos para aplicarlo a la compra de una vivienda nueva. El proyecto se integra a la política incluyente y equitativa del Gobierno Federal, de facilitar la adquisición de una vivienda digna a personas de bajos ingresos.

Con esta iniciativa una familia con percepciones de \$4,156 pesos mensuales, que tiene capacidad para adquirir una vivienda de 120 mil pesos, inexistente en el mercado, puede comprar una casa de 170 mil pesos. En ciudades como Tijuana, en este nivel socioeconómico se paga un promedio de 2 mil pesos mensuales de renta por una sola habitación, mientras que con “Esta es tu casa” la erogación es de sólo 1,100 pesos al mes. De esta manera, además de ahorrar y aumentar su poder adquisitivo, la familia también empieza a formar su patrimonio.

Desde 2007 somos el único desarrollador que opera en forma masiva este programa para trabajadores no asalariados.

La distribución del mercado de vivienda ofrece diversas oportunidades de crecimiento





“Nos sentimos muy satisfechos por los resultados de Alternativa Urbi, no sólo por el número de operaciones realizadas sino lo más importante, porque hemos desarrollado una base sólida de conocimiento y experiencia que nos permitirá continuar innovando en la búsqueda de esquemas de financiamiento para segmentos de la población no atendidos”.

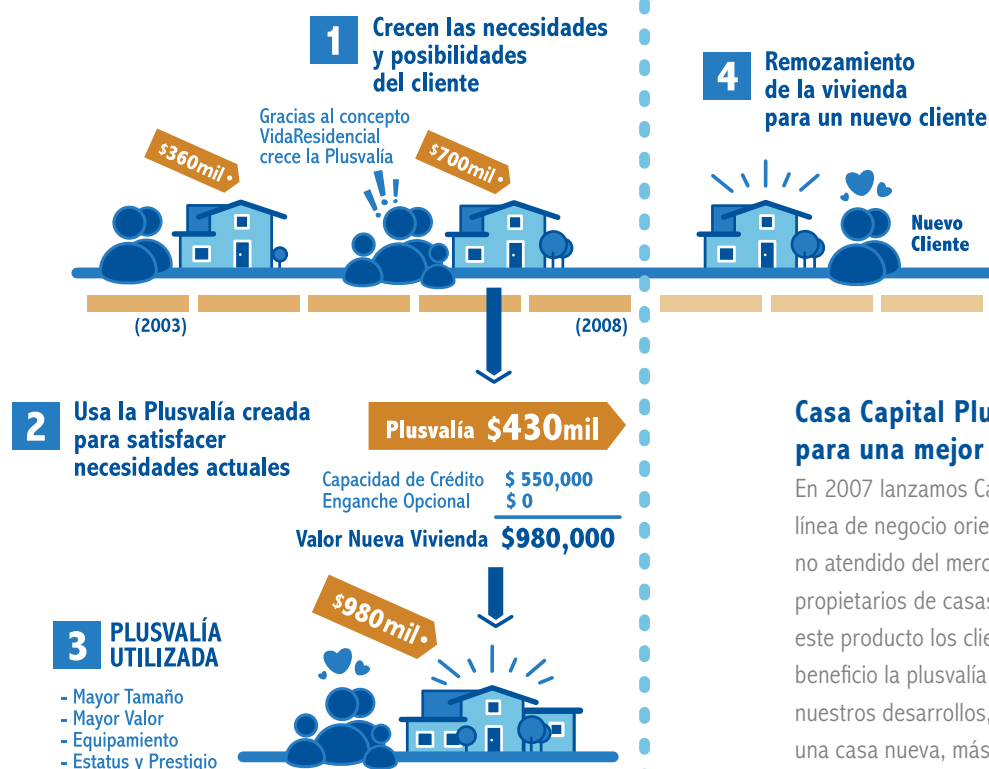
José Isaías Galeana Sánchez,
Director de Promoción Financiera de Urbi.

“El Presidente Felipe Calderón está impulsando como parte estratégica de su administración, una política de vivienda incluyente y equitativa con la cual puedan acceder a una vivienda digna todas las familias de mexicanos, particularmente quienes cuentan con menores ingresos. Nos sentimos satisfechos de que desarrolladores de vivienda como Urbi atiendan la convocatoria hecha por el Presidente Felipe Calderón, al responder de manera inmediata en apoyo a estos segmentos del mercado”.

Carlos Gutiérrez Ruiz,

Director General de CONAVI.





Casa Capital Plus, para una mejor vivienda

En 2007 lanzamos Casa Capital Plus, una línea de negocio orientada a otro segmento no atendido del mercado: el de los actuales propietarios de casas de nivel medio. Con este producto los clientes utilizan para su beneficio la plusvalía de su propiedad en nuestros desarrollos, con el fin de adquirir una casa nueva, más grande y de mayor valor que solucione sus necesidades y aspiraciones presentes.





Innovamos para el desarrollo sustentable

En línea con nuestro objetivo estratégico de fomentar iniciativas que impulsen el desarrollo sustentable de la comunidad, en Urbi estamos comprometidos con la creación de alternativas integrales, que convivan en armonía con el entorno, además de promover la construcción de ciudades planeadas para las nuevas generaciones, con una visión de largo plazo. Con este objetivo sentamos las bases del Modelo de Desarrollo Sustentable para México.

Un modelo de desarrollo sustentable para la vivienda económica

Todos nuestros proyectos son congruentes con la convocatoria de la administración pública, para conformar una visión de gran alcance con miras al México 2030, que establece atender sobre todo a las familias de menores ingresos con programas de vivienda económica, además de impulsar una adecuada planeación urbana que atraiga inversión para la creación de infraestructura y promueva comunidades seguras, integrales y sustentables.

En este sentido hemos tomado la iniciativa de ser articuladores de esfuerzos, para lo cual creamos el Modelo de Desarrollo Sustentable para México, cuyo primer ejemplo concreto es Valle Las Palmas.

Este proyecto, que será la primera ciudad sustentable en el país, es articulado por Urbi. Albergará a una población de más de un millón de habitantes de aquí al año 2030, y responde

al crecimiento a largo plazo de la ciudad de Tijuana. Además, tiene gran proyección al definir un modelo replicable para otras regiones de México, gracias a un convenio de CONAVI para colaborar junto con expertos nacionales e internacionales en la integración de mejores prácticas en el campo de eco-tecnologías, integración comunitaria así como en la innovación de esquemas de financiamiento e incentivos.

Gracias a su calidad y visión, Valle Las Palmas ha sido designado Proyecto Piloto de Vivienda, como parte de las iniciativas claves del Grupo de Trabajo de Desarrollo Urbano y Vivienda de la Alianza México-Canadá.

En 2007 avanzamos en el proceso de urbanización de la zona, establecimos un convenio con la Universidad Autónoma de Baja California para desarrollar un campus en un terreno de 50 hectáreas y establecimos, por primera vez en México, la NOM003-SEMARNAT que representa el más alto estándar en el uso y aprovechamiento del agua.



“El espíritu que ha impulsado la alianza entre Outinord y Urbi, además de promover la innovación, así como una mayor productividad y optimización en el negocio, satisface de mejor manera las necesidades de los usuarios de vivienda en México, desde un punto de vista social, ambiental y económico”.

Yves Coulliard,
Presidente Mundial de Outinord

A partir de Valle Las Palmas creamos nuestro Modelo de Desarrollo Sustentable para México, una respuesta adecuada a las grandes necesidades de vivienda económica del país, que se adapta a la realidad social, económica y poblacional. Asimismo, representa un ejemplo de la capacidad que tenemos para resolver nuestras necesidades, cuando trabajamos en coordinación sociedad y gobierno.

El sistema industrializado de construcción de vivienda de Urbi

Entre nuestras prioridades corporativas está promover la innovación y la mayor productividad en nuestra industria, para satisfacer de manera óptima las necesidades de los usuarios de vivienda, en los tres componentes de la sustentabilidad: social, económico y ambiental.

En los tres campos hemos logrado resultados tangibles, que son derivados de nuestros programas de investigación, desarrollo de productos y soluciones para la industrialización de la vivienda a través de alianzas productivas con líderes del sector, las cuales nos ha permitido ubicarnos a la vanguardia en el uso de nuevas tecnologías.

Nuestro Sistema Industrializado de Construcción de Vivienda se inspira en el concepto de líneas de producción de otras industrias, como la automotriz. La diferencia es que en la construcción de una vivienda, ésta permanece fija mientras que los técnicos son quienes se desplazan para ensamblar los moldes, vaciar el concreto y aplicar los acabados.

Representa un gran orgullo que el Sistema Industrializado de Construcción Urbi se esté promoviendo en toda Latinoamérica, a través del “Manual de Industrialización de la Vivienda en América Latina”, herramienta que difunde las mejores prácticas de nuestro sector en México.

En este aspecto, destaca la alianza productiva con la empresa francesa Outinord, que nos ha permitido desarrollar procesos de clase mundial para ofrecer al cliente final, usuario de la vivienda, una experiencia de valor a través de procesos y tecnologías de vanguardia que son resultado de un trabajo conjunto.

Asimismo, mantenemos otra alianza con Cemex, uno de nuestros mayores proveedores y líder mundial de cemento y concreto. Esta unión de años ha generado productos de alto valor sustentable, como el Concreto Hidráulico para Pavimentos, que requiere menos energía para su iluminación y un mantenimiento mínimo; el Acuícreto, que permite la filtración de agua al terreno natural y propicia la recarga de los mantos acuíferos; el Homocreto, que simplifica el proceso de colado de muros y techos; así como el Concreto de Alta Resistencia Acelerada, que disminuye el tiempo en los procesos optimizando los recursos a través de la construcción de moldes, entre otros.



“Apreciamos y reconocemos el interés por parte de otros países de América Latina y sus invitaciones para compartir con ellos el Modelo de Desarrollo Sustentable para México, ejemplificado en el proyecto de Valle Las Palmas, lo cual nos impulsa a continuar trabajando en la planeación y promoción de desarrollos urbanos sustentables a largo plazo”.

Carlos Peraza,

Director Regional de Desarrollo de Negocios de Urbi.

Equipo de Dirección



de izquierda a derecha

Sr. Juan Yi Echaury (41 años) | Capacidad de soñar en grande

Ing. Emeterio Flores Landaverde (35 años) | Detalle y resultados

C.P. José Carlos Cota Arce (55 años) | El lado humano de las relaciones

Profra. Lorena Elizondo Lomelí (46 años) | Promotora del conocimiento y la evolución

C.P. Guadalupe Rosales Moreno (41) | Tenacidad y precisión

C.P. Daniel Helguera Moreno (35 años) | Integrador y orientación a la gente

Lic. Netzahualcóyotl Pérez Román (55 años) | Profunda experiencia y pasión por ganar

C.P. Julio Amado Hurtado Pérez (52 años) | Debatir y proponer

Ing. Olivia Avilés Acosta (39 años) | Estructura, orientación al detalle y finanzas

C.P. Xóchitl Cortes Pérez (34 años) | Guardiana de la esencia de negocio

Arq. Cuauhtémoc Pérez Román (57 años) | Filosofía empresarial, estrategia y visión de largo plazo



C.P. Juan Carlos Cortez Pérez (37 años) | Firmeza al momento de asegurar resultados

Ing. Selene Ávalos Ríos (39 años) | Motor, ímpetu y técnica

Ing. Mariano Robles Linares (29 años) | Logística, procesos y sistemas

[arriba de izquierda a derecha](#)

Arq. Luis Manuel Elizondo Lomelí (40 años) | La voz del mercado

Ing. Salvador González Bravo (39 años) | Administración de proyectos e integración de equipos

Arq. José Uballe Ruvalcaba (39 años) | Pasión por la estética y el diseño

Arq. Guillermo Núñez Ceballos (36 años) | Sustentabilidad e innovación en diseño urbano

Ing. Jaime Ibarra Caldera (47 años) | Integración y motivación de equipos de trabajo

Ing. Mario Danilo Elizondo Lomelí (47 años) | Empatía y orientación a lograr resultados

Equipo de Dirección

de izquierda a derecha

C.P. Sergio Guevara Márquez (45 años) | Capacidad de integrar equipos

Ing. José Carlos Sandoval Pérez (46 años) | Capacidad de negociación

Ing. José Isaías Galeana Sánchez (55 años) | Innovar

Lic. Antonio Jorge González (36 años) | Finanzas, comunicación y orientación a la gente

Lic. Ernesto Garay Cuarenta (48 años) | Confiabilidad, disciplina y visión holística

Ing. Francisco Cásarez González (57 años) | Motivar, transmitir nuestra filosofía corporativa





Equipo de Dirección

de izquierda a derecha

de izquierda a derecha

M.C. Rafael Elorduy Hernández-Duque (38 años) | Enfoque y gestión

C.P. Marco Moreno Mexia (47 años) | Disciplina, control y orientación al detalle

Lic. Raúl Bejarano Borboa (43 años) | Innovación financiera

Ing. Domingo Javier Moreno Gámez (52 años) | Práctico, detalle

Ing. Javier Barreto Gavaldón (35 años) | Buscador de alianzas

Ing. Gilberto Martínez Bueno (37 años) | Reto en la búsqueda de soluciones

C.P. Javier Ibarra Pérez (51 años) | Pensamiento estratégico y ejecución

Arq. Carlos Enrique Peraza Ayala (49 años) | Experiencia e incorporación de mejores prácticas

Miembros de Consejo y Comités

CONSEJERO PROPIETARIO

Cuahtémoc Pérez Román
Netzahualcóyotl 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 Córdova Leyva (*)
Ignacio Riesgo Méndez (*)
Roberto Pérez Hernández (*)
(*) CONSEJERO INDEPENDIENTE

CONSEJERO SUPLENTE

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

COMITÉ DE AUDITORÍA

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

COMITÉ DE PRÁCTICAS SOCIETARIAS

Gastón Luken Aguilar (Presidente)
Pedro Antonio Suárez Fernández
Alberto Felipe Mulás Alonso
Rogelio Carrillo González
Jesús Rodolfo Luján Fernández

COMITÉ DE PLANEACIÓN Y FINANZAS

Pedro Antonio Suárez Fernández (Presidente)
Gastón Luken Aguilar
Alberto Felipe Mulás Alonso
Jesús Alberto Ponce de León Torres
Francisca Selene Avalos Ríos

Curriculum de los Consejeros

Información biográfica

CUAUHTÉMOC PÉREZ ROMÁN. Presidente del Consejo de Administración, Director General y socio fundador de Urbi.

Fue Presidente de la Asociación Nacional de Vivienda de Interés Social A.C. hoy (Canadevi) de 1983 a 1985, Presidente de la Cámara Nacional de la Industria de la Construcción de Baja California de 1990 a 1992, Presidente del Consejo Coordinador Empresarial de Mexicali de 1992 a 1994 y Presidente del Patronato Centenario de Mexicali A. C., de 2002 a 2003. En la actualidad es miembro de los Consejos Consultivos de CANADEVI, de Teléfonos de México S.A.B. de C.V. y de NAFIN; miembro del consejo consultivo regional de directores del Banco de México en Baja California, Consejero Regional del Grupo Financiero BBVA Bancomer S.A.B. DE C.V., miembro del consejo de directores de Pronatura Noroeste Mar de Cortés S.A. DE C.V. y del Instituto Educativo del Noroeste; y patrocinador del Centro de Enseñanza Técnica y Superior (Cetys Universidad). Obtuvo el título de arquitectura por el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, con mención honorífica.

GASTÓN LUKEN AGUILAR. Actual Presidente del Consejo del Instituto de las Américas de la Universidad de California en San Diego, Presidente de Pronatura Noroeste Mar de Cortés A.C. y Vicepresidente de Pronatura Nacional A.C.. Ha sido Presidente del Consejo de Administración de GE Capital México S.A., subsidiaria de GE Capital Corporation, Presidente del Consejo de Administración de Próxima Gas S.A. y consejero de diversas compañías y organizaciones en México y Estados Unidos. Fue Director General de Centra S.A. de C.V., la controladora de Grupo Hernández de Mexicali, en 1962; y Director General de Financiera de Fomento Industrial en 1972, la cual se transformó en Unibanco S.A. en 1977. También fungió como Presidente del Consejo de Administración de Operadora de Bolsa S.A. de C.V. en 1990, empresa de la cual fue fundador y Presidente del Consejo de Administración Grupo Financiero OBSA S.A. de C.V.. Obtuvo el título de contador público por el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey.

PEDRO ANTONIO SUÁREZ FERNÁNDEZ. Director de Programas Especiales del Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresas (IPADE). Es profesor de tiempo completo y está a cargo del área de Control e Información Directiva del IPADE, Director del International Management Program y Consultor en dirección de empresas con especialidad en control costos, sistemas de información y tableros de control. Fue asesor de la Secretaría de la Función Pública y ha fungido como Director de Organización de Delegaciones Salvat, Director General de Dime A.C., Director Corporativo de Avigrupo S.A. de C.V.. Ha sido profesor de las siguientes instituciones de enseñanza: Universidad Panamericana (México), IAE (Argentina), IDE (Ecuador), INALDE (Colombia), INCAE (Costa Rica) e Instituto Internacional San Telmo Español. Estudió la carrera de ingeniería industrial en la Universidad Iberoamericana y cuenta con estudios de Maestría en Dirección de Empresas.

ALBERTO FELIPE MULÁS ALONSO. Socio fundador de CRESCE Consultores. Tiene 12 años de experiencia en operaciones de banca de inversión, incluyendo capital y con deuda, así como en asesoría en materia de fusiones, adquisiciones, ventas y reestructuraciones financieras de empresas, trabajando con instituciones líderes, como JP Morgan, Lehman Brothers and Bankers Trust. Es asesor independiente de organismos multilaterales como el Banco Interamericano de Desarrollo, Banco Mundial y en el Fondo Monetario Internacional en temas como la reestructuración de deuda corporativa y política de vivienda. Ha sido un asesor independiente de empresa como Empresas ICA S.A.B. de C.V., Satélites Mexicanos S.A. de C.V., NAFIN, Banco Nacional de Comercio Exterior y Donaldson Lufkin & Jenrette (EUA). Recientemente participó en el gobierno federal del Presidente Vicente Fox, como Subsecretario de Desarrollo Urbano y Vivienda, en donde fue responsable del diseño e instrumentación de la estrategia del sector vivienda, incluyendo la creación de la CONAFOVI; de la cual fue el primer Comisionado Nacional, creando la SHF. Recibió el título de ingeniero químico de la Universidad Iberoamericana con mención honorífica y la maestría en administración de empresas (planeación financiera) en The Wharton School, Universidad de Pennsylvania.

CESAR AUGUSTO CÓRDOVA LEYVA. Socio retirado de la firma de contadores Galaz, Yamazaki, Ruíz Urquiza S.C., (Deloitte) y actual Presidente del Comité de Apoyo al Sector Empresa del Colegio de Contadores Públicos de México A.C.. Ha fungido como Vicepresidente del Colegio de Contadores Públicos de Baja California A.C. y fue socio del Instituto Mexicano de Contadores Públicos. También ha sido profesor en la Universidad Autónoma de Baja California, en el Centro de Enseñanza Técnica y Superior y en el Instituto de Ciencias y Artes del Estado de Baja California. Estudió la carrera de contador público en la Universidad de Sonora.

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

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

NETZAHUALCÓYOTL RAFAEL PÉREZ ROMÁN.

Director Ejecutivo de Urbi, miembro del Consejo de Administración y socio fundador de Urbi.

Ha sido Presidente de la Comisión de Vivienda, de la Asociación Mexicana de Parques Industriales Privados A.C.. En la actualidad es miembro del Consejo de Administración del Instituto Educativo del Noroeste (IENAC), patrocinador del Centro de Enseñanza Técnica y Superior (Cetys Universidad) y Coordinador de la Comisión de Vivienda del Consejo de Desarrollo Económico de Mexicali. También es miembro del consejo regional del Grupo Financiero Banamex S.A.B. de C.V.. Obtuvo los títulos de licenciado en administración de empresas y de contador público del Centro de Enseñanza Técnica y Superior con mención honorífica, y la maestría en administración de empresas del Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey.

JOSÉ CARLOS COTA ARCE. Director de Promoción e Impulso a la Operación y socio fundador de Urbi.

Ha sido Vicepresidente de Finanzas de la Asociación Mexicana de Parques Industriales Privados A.C., Vicepresidente de CANADEVI de 1994 a 1995 y Presidente de CANADEVI de 1995 a 1996. Actualmente es miembro del Consejo Consultivo de dicha organización. Se graduó de Contador Público en el Centro de Enseñanza Técnica y Superior.

DOMINGO JAVIER MORENO GÁMEZ. Director Técnico y socio fundador de Urbi.

Fue coordinador de obra en Estructuras y Cimentaciones S.A., empresa subsidiaria de Grupo ICA de 1975 a 1980, Gerente de Construcción de Grupo Edel S.A. de C.V. en Hermosillo, Sonora de 1980 a 1981 y Vicepresidente de Programas Específicos de la Cámara Nacional de la Industria de la Construcción, de 1993 a 1994. Fue miembro del Consejo Consultivo de Coparmex y Presidente de la Comisión de Vivienda de

Coparmex en Tijuana, Baja California. En la actualidad es miembro del Consejo de Desarrollo Económico, del Patronato del DIF Municipal y miembro del Consejo Consultivo de Infonavit en esa misma ciudad. También fue Presidente de CANADEVI Baja California y es el actual Presidente del Comité de Responsabilidad Social de Urbi. Se graduó en Ingeniería Civil en la Universidad Nacional Autónoma de México.

FRANCISCO JAVIER CÁZARES GONZÁLEZ. Director de Promoción Inmobiliaria de Urbi y socio fundadores de Urbi.

Trabajó como ingeniero de sistemas en Mezero S.A. de C.V., de 1976 a 1977 y como Gerente de Promoción Inmobiliaria del Grupo Edel S.A. de C.V., de 1979 a 1981, en Hermosillo Sonora. Obtiene el grado de ingeniero industrial en la Universidad de Sonora.

ROGELIO CARRILLO GONZÁLEZ. Fue distinguido con la Medalla al Mérito Cívico por el estado de Nuevo León en 1997. Es Presidente de la Comisión Estatal de Ecología del Estado de Nuevo León, ha sido consejero del Instituto de Protección Ambiental de Nuevo León, Consejero de la Cámara Nacional de la Industria del Cemento y Vocal Industrial en el Comité de Doctorado en Química de la Universidad Autónoma de Nuevo León. Obtuvo el premio Ollín Tonatiuh en 1995. En 1967 se unió a Cementos Mexicanos S.A. de C.V. en donde se desempeñó como Superintendente General de la Planta de Torreón, Gerente de la Planta de Monterrey, Director de Operaciones de la Zona Norte y Director Técnico. Obtuvo el título de ingeniero mecánico electricista con mención honorífica, en el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey.

FRANCISCA SELENE ÁVALOS RÍOS. Consejera y Directora de Planeación y Finanzas de Urbi.

Fue socia de Ventura Desarrollo Corporativo S.A. de C.V., compañía regional de consultoría de estrategia de negocios. Se graduó en ingeniería industrial en la Universidad de Sonora, donde dictó cátedra en diversos temas relacionados con su carrera; cursó la maestría en finanzas corporativas en Cetys Universidad y la maestría en administración de empresas (MBA) en el Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresas (IPADE). Además realizó estudios de postgrado en administración de la calidad e investigación de operaciones, con especialización en valuación de negocios.

JESÚS RODOLFO LUJÁN FERNÁNDEZ. Director de Desarrollo Organizacional y socio de Urbi.

Fue Jefe del Departamento de Ingeniería Química de la Universidad de Sonora, de 1971 a 1973. Fungió como Gerente de Producción de Química Orgánica de México S.A. de C.V., de 1973 a 1976; fue Director de Planeación y Finanzas del Grupo Edel S.A. de C.V. de 1978 a 1983, en Hermosillo, Sonora y trabajó como Consultor Industrial de 1983 a 1987, en la misma ciudad. De 1987 a 1993 fue Director General de Exportación Industrial del Pacífico S.A. de C.V., en Mexicali, Baja California; y Gerente de Proyecto de Urbi de 1993 a 1997 en la misma ciudad.



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 26 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.



Información Corporativa

Selene Ávalos Ríos
Directora de Planeación y 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.



URBI





VISIÓN

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

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

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 empleados.



urbi.com



El nombre del juego es INNOVACIÓN



2007

12,779.4

Ventas en millones
de pesos

22.5%

Crecimiento
en Ventas

37,231

Unidades vendidas

24.4%

Crecimiento
en EBITDA

27.2%

Margen de EBITDA

13.7%

Margen Neto

PERFIL DE LA EMPRESA

Somos líderes en la industria de la vivienda en México y el mayor desarrollador en una de las regiones de más alto crecimiento del país, la zona norte, con una presencia cada vez mayor en las principales zonas metropolitanas de la república.

En 26 años de operaciones hemos construido una cifra superior a las 260,000 viviendas, a través de procesos de negocios únicos y replicables, con un desempeño financiero sobresaliente que nos ubica como una de las empresas más rentables del sector. Contamos con UrbiNet, nuestra plataforma de tecnología de información, la más avanzada en la industria de la vivienda.



PORTADA

La innovación es un elemento fundamental en nuestra creciente y compleja industria, que ofrece grandes oportunidades de crecimiento.

En 2006 dijimos estar listos para dar el brinco y cumplimos nuestras metas. Durante este año, ante las nuevas condiciones del entorno económico, mantuvimos un proceso de innovación constante en todos los órdenes, con el fin de ser más eficientes y crear ventajas diferenciales sustentables.

Nuestra visión de largo plazo es promover una nueva clase media propietaria en México.



Contenido

- 02 Cifras Sobresalientes
- 04 El 2007 en Cifras
- 05 Enero a diciembre 2007
- 09 Estados Financieros Consolidados

Cifras Sobresalientes

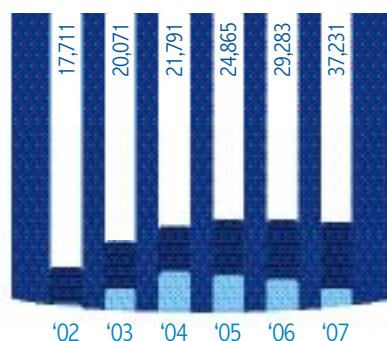
En millones de pesos al 31 de diciembre de 2007

	2007	2006	2005	2004	2003	2002
BALANCE						
Total del Activo	25,346	18,482	13,371	11,135	8,854	6,037
Activo Circulante	21,379	16,773	12,657	10,001	7,393	5,087
Efectivo y equivalentes	3,392	2,450	1,961	1,181	473	490
Clientes	8,419	6,184	3,539	3,025	1,696	1,262
Otras cuentas por cobrar	370	225	258	135	81	94
Inventarios	11,966	8,623	6,899	6,136	5,896	3,655
Inmuebles, maquinaria y equipo, neto	423	536	402	341	316	208
Total del Pasivo	12,229	9,865	6,103	5,051	5,898	3,706
Pasivo a Corto Plazo	5,783	4,721	2,212	2,094	2,569	1,491
Cuentas por pagar a Proveedores	2,762	1,645	1,200	932	1,289	733
Pasivo Financiero a corto plazo	2,579	2,813	802	999	1,082	598
Pasivo a Largo plazo	6,446	5,144	3,891	2,957	3,329	2,216
Pasivo financiero a largo plazo	2,925	2,139	1,576	838	1,372	624
Capital Contable	13,116	8,617	7,268	6,085	2,956	2,330
ESTADO DE RESULTADOS						
No. de Viviendas vendidas (unidades)	37,231	29,283	24,865	21,791	20,071	17,711
Ventas	12,779	10,435	8,846	7,335	6,140	5,014
Costo de Ventas	(8,668)	(6,893)	(5,863)	(4,903)	(4,149)	(3,383)
Utilidad Bruta	4,111	3,542	2,983	2,431	1,991	1,631
Utilidad de Operación	2,849	2,528	2,167	1,700	1,328	1,090
EBITDA	3,480	2,797	2,319	1,840	1,445	1,167
Resultado Integral de Financiamiento	(243)	(351)	(353)	(169)	(197)	(161)
Utilidad antes de ISR, Impuesto al Activo y PTU	2,633	2,164	1,834	1,548	1,124	938
Utilidad Neta	1,748	1,444	1,251	1,231	719	565
INFORMACION ADICIONAL						
Margen de Operación	22.3%	24.2%	24.5%	23.2%	21.6%	21.7%
Margen de EBITDA	27.2%	26.8%	26.2%	25.1%	23.5%	23.3%
Margen Neto	13.7%	13.8%	14.1%	16.8%	11.7%	11.3%
Deuda Neta	2,112	2,502	417	657	1,981	732
Deuda Neta/EBITDA	0.61	0.89	0.18	0.36	1.37	0.63
No. Acciones (millones)	976.45	895.77	895.77	895.77	872.85	894.66
UPA	1.79	1.61	1.40	1.37	0.82	0.63
Utilidad de Operación por Acción	2.92	2.82	2.42	1.90	1.52	1.22
EBITDA por Acción	3.56	3.12	2.59	2.05	1.66	1.30
Valor en libros por acción	13.43	9.62	8.11	6.79	3.39	2.60
TACC Unidades Vendidas (02-07)	16.0%					
TACC Ventas (02-07)	20.6%					
TACC EBITDA (02-07)	24.4%					
TACC Utilidad antes de TX (02-07)	22.9%					
TACC Utilidad Neta (02-07)	25.3%					



MEZCLA DE PRODUCTOS | UNIDADES VENDIDAS

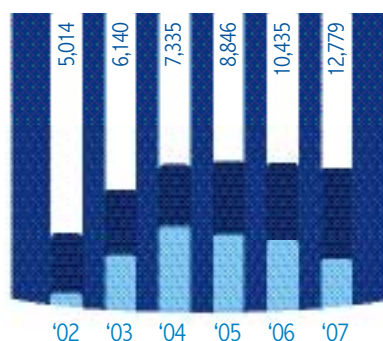
TACC (02 - 07) = 16.0%



MEZCLA DE PRODUCTOS | VENTAS

(millones de pesos)

TACC (02 - 07) = 20.6%

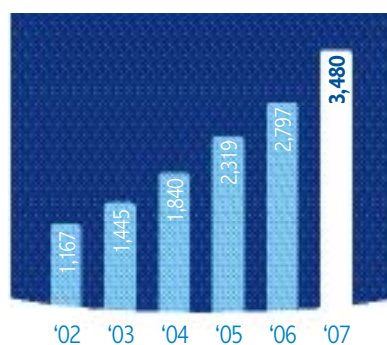


- Vivienda interés social
- Vivienda media baja
- Vivienda media alta y residencial

EBITDA

(millones de pesos)

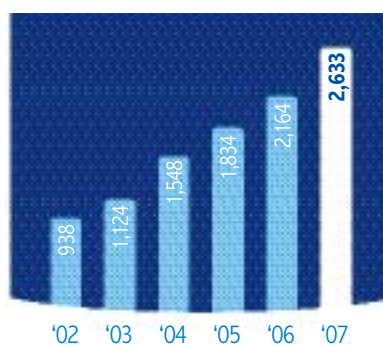
TACC (02 - 07) = 24.4%



UTILIDAD ANTES DE ISR

(millones de pesos)

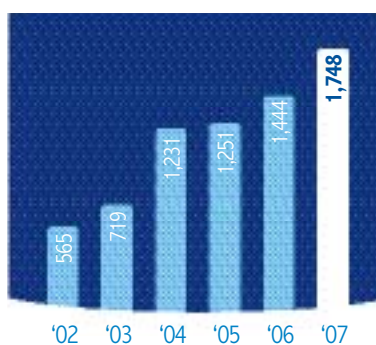
TACC (02 - 07) = 22.9%



UTILIDAD NETA

(millones de pesos)

TACC (02 - 07) = 25.3%



El 2007 en cifras

Nuestras ventas crecieron 22.5%, con un total de ingresos por 12,779.4 millones de pesos, resultado que se ubica por arriba del rango superior estimado para el año.

El mayor porcentaje se concentró en el segmento de viviendas de interés social, con un 52.3%; 29.8% en vivienda media baja y 17.9% en media alta y residencial. Esta mezcla es resultado de una decisión estratégica de capitalizar nuestras operaciones para trabajadores que no entran al mercado tradicional de la vivienda, a quienes atendemos a través de Alternativa Urbi. La suma de viviendas vendidas en el año alcanzó las 37,231 unidades, que representan un crecimiento de 27.1% respecto al año anterior. La utilidad bruta del año se incrementó 16.1%, al pasar de 3,541.8 millones de pesos en 2006, a 4,111.4 millones de pesos en 2007, lo cual representó un margen bruto de 32.2%. Por su parte, la utilidad de operación, después de los gastos

generales y de administración, aumentó en 12.7%, al pasar de 2,528.0 millones de pesos en 2006, a 2,849.5 millones de pesos en 2007.

El EBITDA se incrementó en 24.4%, para alcanzar un monto de 3,480.1 millones de pesos, el cual representa un margen de EBITDA de 27.2%. La utilidad neta registró un aumento de 21.1%, al pasar de 1,444.0 millones de pesos en 2006, a 1,747.9 millones de pesos en 2007.

Cabe mencionar que en este ejercicio implementamos la NIF D-6, que tuvo efectos sólo en la presentación de los Estados Financieros, pero no tiene impacto alguno en el EBITDA ni en la Utilidad antes de impuestos.

Enero a diciembre 2007

Unidades Vendidas

Las unidades vendidas se incrementaron 27.1% alcanzando 37,231 viviendas de Ene-Dic 2007 en comparación con 29,283 viviendas en el mismo periodo del año anterior. Las unidades vendidas en el segmento de interés social se incrementaron 28.6% alcanzando 26,176 viviendas de 20,348 unidades en el mismo periodo del año anterior. En el segmento de vivienda media baja hubo un aumento de 43.8% pasando de 5,597 viviendas de Ene-Dic 2006 a 8,049 viviendas de Ene-Dic 2007. En el segmento de vivienda media alta y vivienda residencial las unidades vendidas se disminuyeron 9.9% para alcanzar las 3,006 viviendas de 3,338 unidades en el mismo periodo del año anterior.

Unidades Vendidas por Tipo de Producto (*)

	Ene-Dic 07	%	Ene-Dic 06	%	Ene-Dic 05	%	Variación 2007/2006
VIS	26,176	70.3%	20,348	69.5%	17,268	69.5%	28.6%
VMb	8,049	21.6%	5,597	19.1%	4,510	18.1%	43.8%
VMa y VR	3,006	8.1%	3,338	11.4%	3,087	12.4%	-9.9%
Viviendas Totales	37,231	100.0%	29,283	100.0%	24,865	100.0%	27.1%

(*) El número de unidades equivalentes vendidas se calcula dividiendo el total de ingresos (por categoría de vivienda) entre el precio promedio de cada categoría.

Precios Promedio

El precio de venta promedio total por vivienda se disminuyó 3.7% a \$343,254 de Ene-Dic 2007, de \$356,348 de Ene-Dic 2006 como resultado de una mayor participación de vivienda de interés social en la mezcla de productos.

Precios Promedio por Tipo de Producto (en pesos)

	Ene-Dic 07	Ene-Dic 06	Ene-Dic 05	Variación 2007/2006
VIS	\$ 255,020	\$ 259,217	\$ 256,379	-1.6%
VMb	\$ 473,838	\$ 470,517	\$ 466,267	0.7%
VMa y VR	\$ 761,940	\$ 756,939	\$ 750,103	0.7%
Precio Promedio Total	\$ 343,254	\$ 356,348	\$ 355,748	-3.7%

Ventas

Las ventas se incrementaron 22.5% alcanzando \$12,779.4 millones de Ene-Dic 2007, en comparación con \$10,434.6 millones de Ene-Dic 2006.

Ventas por Tipo de Producto (en millones de pesos)

	Ene-Dic 07	%	Ene-Dic 06	%	Ene-Dic 05	%	Variación 2007/2006
VIS	\$ 6,675.3	52.3%	\$ 5,274.5	50.6%	\$ 4,427.3	50.0%	26.6%
VMb	\$ 3,813.8	29.8%	\$ 2,633.6	25.2%	\$ 2,103.0	23.8%	44.8%
VMa y VR	\$ 2,290.3	17.9%	\$ 2,526.5	24.2%	\$ 2,315.6	26.2%	-9.3%
Ventas Totales	\$ 12,779.4	100.0%	\$ 10,434.6	100.0%	\$ 8,845.9	100.0%	22.5%

Utilidad Bruta

Durante 2007, la Empresa implementó la NIF D-6. Este boletín establece las condiciones para la capitalización del resultado integral de financiamiento y el método a seguir en la determinación del monto capitalizable, y define las reglas aplicables al periodo durante el cual se hará la capitalización.

Debido a la nueva normatividad aplicable, además del resultado integral de financiamiento derivado de los créditos para adquisición de tierra, la Empresa debe capitalizar, entre otros conceptos, el resultado integral de financiamiento de créditos relacionados con la urbanización de la tierra y la edificación de la vivienda, impactando el costo de ventas y la utilidad bruta.

La aplicación de esta reglamentación tiene efectos únicamente en la presentación del estado financiero, por lo que no tiene impacto alguno en el EBITDA y en la utilidad antes de impuestos de la Empresa. Parte del gasto financiero que se incluía en el resultado integral de financiamiento, se presenta ahora en el costo de ventas. Por lo anterior, la reducción del resultado integral de financiamiento se compensa con el incremento en el costo de ventas.

Por consiguiente la utilidad bruta se incrementó un 16.1%, pasando a \$4,111.4 millones en 2007, de \$3,541.8 millones en 2006, debido al incremento de 22.5% en las ventas totales, el cual se compensó parcialmente por el incremento de 25.8% en el costo de ventas en el mismo periodo, descrito

anteriormente. El incremento total en la utilidad bruta fue resultado del aumento en la construcción de Vivienda Media Baja, en la que los márgenes son mayores a los de la Vivienda de Interés Social. El margen bruto fue de aproximadamente 32.2% en 2007, en comparación con 33.9% en 2006. Esto refleja la aplicación de la NIF D-6 antes mencionada.

Gastos Generales y de Administración

Los gastos generales y de administración se incrementaron en 24.5% al pasar de MX\$1,013.8 millones de Ene-Dic 2006 a MX\$1,261.9 millones de Ene-Dic 2007. Esto refleja el crecimiento de la estructura corporativa que soportará la continuación de la implementación de las líneas de negocio de la empresa.

Utilidad de Operación

La utilidad de operación aumentó en 12.7% al pasar de MX\$2,528.0 millones de Ene-Dic 2006 a MX\$2,849.5 millones de Ene-Dic 2007. El margen operativo por este periodo observó reducción al pasar de 24.2% de Ene-Dic 2006 a 22.3% de Ene-Dic 2007.

EBITDA

El EBITDA se incrementó 24.4% alcanzando MX\$3,480.1 millones a Diciembre 2007 en comparación con MX\$2,796.5 millones de Ene-Dic 2006. El margen de EBITDA se ubicó en 27.2% en comparación con 26.8% de Ene-Dic 2006, representando un aumento de 43 PB.

Integración del EBITDA (en millones de pesos mexicanos)

	Ene-Dic 07	Ene-Dic 06	Variación 07 - 06
Utilidad de Operación	\$ 2,849.5	\$ 2,528.0	12.7%
Depreciación	\$ 146.2	\$ 129.0	13.3%
Intereses capitalizables	\$ 484.4	\$ 139.5	247.3%
EBITDA	\$ 3,480.1	\$ 2,796.5	24.4%

Resultado Integral de Financiamiento

El resultado integral de financiamiento disminuyó en 30.7%, a un gasto de MX\$243.1 millones de Ene-Dic 2007, en comparación con \$350.9 millones de Ene-Dic 2006.

- Los gastos financieros disminuyeron 22.3% de MX\$381.8 millones de Ene-Dic 2006 comparados con MX\$296.8 millones de Ene-Dic 2007.
- Los productos financieros aumentaron 4.0% de MX\$107.9 millones de Ene-Dic 2006 comparados con MX\$112.2 millones de Ene-Dic 2007.
- La pérdida cambiaria de Ene-Dic 2007 fue de MX\$8.1 millones, comparada con la pérdida cambiaria de MX\$16.0 millones de Ene-Dic 2006.
- De Ene-Dic 2007, se registró una pérdida por posición monetaria de MX\$50.3 millones, comparada con la pérdida de MX\$61.0 millones de Ene-Dic 2006.

Impuesto sobre la Renta e Impuesto al Activo

El impuesto sobre la renta y el impuesto al activo se disminuyó 36.8% ubicándose en MX\$84.4 millones de Ene-Dic 2007 en comparación con MX\$133.6 millones de Ene-Dic 2006.

Además se registraron MX\$800.6 millones de impuesto sobre la renta diferido de Ene-Dic 07, comparado con MX\$586.8 millones de Ene-Dic 06, un incremento de 36.5%.

Utilidad Neta

Como consecuencia, la utilidad neta aumentó en 21.1% al pasar de MX\$1,444.0 millones de Ene-Dic 2006 a MX\$1,747.9 millones de Ene-Dic 2007.

Los Cash Earnings (Utilidad Neta mas Depreciación menos la Ganancia por Posición Monetaria, más Pérdida Cambiaria, más Impuesto Diferido) de la Empresa crecieron 23.1% en el periodo llegando a MX\$2,753.2 millones.

Posicion financiera a diciembre de 2007

Activo

El activo total se incrementó 37.1%, a MX\$25,345.6 millones a Diciembre de 2007 con respecto a MX\$18,482.3 millones a Diciembre de 2006.

Efectivo y equivalentes

El efectivo y equivalentes aumentaron 38.5% a MX\$3,391.6 millones a Diciembre de 2007 con respecto a MX\$2,449.6 millones a Diciembre de 2006 como resultado principalmente de los recursos adicionales obtenidos en la colocación de capital de la empresa.

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.

Las cuentas por cobrar típicas (Tipo 1) se ubicaron en MX\$6,032.3 millones, un incremento de 47.0%, lo cual representó 170 días. Adicionalmente, se registraron cuentas por cobrar (Tipo 2 y Tipo 3) por MX\$2,386.6 millones que representaron 67 días, nivel similar al de 2006.

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\$11,965.5 millones a Diciembre 2007, un incremento del 38.8% con respecto a MX\$8,623.4 millones a Diciembre 2006.

Los días de inventario se incrementaron a 474 días de 450 días durante el periodo, sin considerar las inversiones en tierras realizadas con recursos de la colocación de capital. Tomando en consideración dichas inversiones, los días de inventario son 497.

Reserva Territorial

Urbi mantiene una reserva territorial de 5,273 hectáreas, lo cual representa un incremento de 1,460 hectáreas en comparación con Diciembre de 2006.

Esta reserva permite el desarrollo de aproximadamente 272,367 viviendas, bajo una densidad media. 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 4,359 hectáreas presentan vocación para el desarrollo de vivienda de interés social y vivienda media baja, con capacidad para la construcción de 231,399 unidades. Además 914 hectáreas están clasificadas para el desarrollo de vivienda media alta y vivienda residencial, con una capacidad para la construcción de 40,968 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	2,470	134,047	109,303	24,744
Sonora	330	16,586	15,747	839
Sinaloa	204	9,924	9,684	240
Chihuahua	534	23,997	22,107	1,890
Zona Metropolitana de México DF	319	29,059	28,087	972
Zona Metropolitana de Guadalajara	1,166	47,284	35,001	12,283
Zona Metropolitana de Monterrey	227	10,720	10,720	0
Aguascalientes	23	750	750	0
Total	5,273	272,367	231,399	40,968

Además, la empresa tiene aproximadamente 1,126 hectáreas de tierra estratégica en macroproyectos adquirida con los recursos obtenidos en la colocación de capital.

El backlog de compromisos de asignación de créditos hipotecarios se ubicó en 31,021 unidades.

Pasivo

Pasivos no financieros

El pasivo no financiero se incrementó 51.6%, a MX\$3,390.4 millones a Diciembre 2007, de MX\$2,236.2 millones a Diciembre 2006, sin incluir impuestos diferidos.

Pasivos financieros

Al 31 de diciembre de 2007 y de 2006, se mantiene un nivel de endeudamiento de MX\$5,503.5 millones y de MX\$4,951.5 millones, respectivamente.

Impuesto sobre la Renta Diferido

Como resultado de la aplicación del boletín D-4, el impuesto sobre la renta diferido se incrementó 24.6% a MX\$3,335.4 millones a Diciembre de 2007 con respecto a MX\$2,677.8 millones a Diciembre de 2006.

Capital Contable

El capital contable incrementó en 52.2% a MX\$13,116.4 millones a Diciembre de 2007 con respecto a MX\$8,616.8 millones a Diciembre de 2006 como resultado de la colocación de capital y la reinversión de todas las utilidades generadas por la empresa durante el 2007.

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 2006 y 2007, 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 2007. 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 mexicanas de información financiera. La auditoría consiste en el examen, con base en pruebas selectivas, de la evidencia que soporta las cifras y revelaciones de los estados financieros; así mismo, 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 2006 y 2007, 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 2007, de conformidad con las normas mexicanas de información financiera.

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



C.P.C. Edmundo Lugo Domínguez

Mexicali, B.C., México,
15 de abril de 2008

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 2007, y miles de dólares norteamericanos)

	Al 31 de diciembre de		
	2006	2007	Miles de dólares norteamericanos 2007
Activo			
Activo circulante:			
Efectivo y equivalentes	\$ 1,430,393	\$ 3,391,591	US\$ 312,123
Equivalentes de efectivo, restringido (Nota 2e)	1,019,162	—	—
Clientes (Nota 3)	6,184,261	8,418,932	774,782
Partes relacionadas (Nota 4)	54,339	7,457	686
Inventarios (Nota 5)	7,690,246	8,684,374	799,210
Otras cuentas por cobrar (Nota 6)	224,710	369,596	34,013
Pagos anticipados	170,258	506,651	46,626
Total del activo circulante	16,773,369	21,378,601	1,967,440
Clientes (Nota 3)	77,722	66,464	6,117
Inventarios de terrenos para construcción a largo plazo (Nota 5)	933,124	3,281,145	301,959
Inmuebles, maquinaria y equipo, neto (Nota 7)	535,819	423,317	38,957
Otros activos (Nota 8)	162,266	196,120	18,049
Total del activo	\$ 18,482,300	\$ 25,345,647	US\$ 2,332,522
Pasivo y capital contable			
Pasivo a corto plazo:			
Créditos bancarios (Nota 9)	\$ 2,684,212	\$ 2,276,397	US\$ 209,493
Porción circulante de la deuda a largo plazo (Nota 9)	128,402	302,369	27,827
Cuentas por pagar (Nota 11)	1,644,627	2,761,510	254,138
Impuestos y otras cuentas por pagar (Nota 12)	264,140	443,125	40,780
Total del pasivo a corto plazo	4,721,381	5,783,401	532,238
Pasivo a largo plazo:			
Deuda a largo plazo (Nota 9)	2,138,872	2,924,746	269,160
Cuentas por pagar (Nota 11)	248,663	146,544	13,486
Instrumentos derivados (Nota 10)	76,895	37,093	3,414
Obligaciones laborales (Nota 13)	1,841	2,129	196
Impuesto sobre la renta diferido (Nota 16)	2,677,809	3,335,352	306,947
Total del pasivo	9,865,461	12,229,265	1,125,441
Contingencias y compromisos (Nota 14)			
Capital contable (Nota 15)			
Capital social:	175,397	191,193	17,595
Prima neta en suscripción de acciones	2,271,441	5,133,062	472,388
Resultados acumulados	7,679,852	9,427,795	867,626
Instrumentos derivados	(34,286)	(4,899)	(451)
Insuficiencia en la actualización del capital contable	(583,995)	(739,199)	(68,027)
Efecto acumulado de impuesto sobre la renta diferido	(891,570)	(891,570)	(82,050)
Total del capital contable	8,616,839	13,116,382	1,207,081
Total del pasivo y capital contable	\$ 18,482,300	\$ 25,345,647	US\$ 2,332,522

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 2007, y miles de dólares norteamericanos, excepto utilidades por acción)

Por los años terminados el 31 de diciembre,				
	2005	2006	2007	Miles de dólares norteamericanos 2007
Ventas (Nota 2b y 17)	\$ 8,845,890	\$ 10,434,617	\$ 12,779,437	US\$ 1,176,072
Costo de ventas (Nota 2b y 17)	5,863,296	6,892,864	8,668,060	797,708
Utilidad bruta	2,982,594	3,541,753	4,111,377	378,364
Gastos generales y de administración	815,407	1,013,764	1,261,909	116,132
Utilidad de operación	2,167,187	2,527,989	2,849,468	262,232
Otros ingresos (gastos), neto	19,687	(12,817)	26,616	2,450
Resultado integral de financiamiento:				
Gastos financieros	(389,265)	(381,841)	(296,828)	(27,317)
Productos financieros	60,455	107,908	112,180	10,324
Resultado cambiario, neto	(2,854)	(15,957)	(8,119)	(747)
Pérdida por posición monetaria	(21,376)	(60,978)	(50,296)	(4,629)
	(353,040)	(350,868)	(243,063)	(22,369)
Utilidad antes de impuesto a la utilidad	1,833,834	2,164,304	2,633,021	242,313
Impuesto a la utilidad (Nota 16)	583,027	720,351	885,078	81,452
Utilidad neta	\$ 1,250,807	\$ 1,443,953	\$ 1,747,943	US\$ 160,861
Promedio ponderado de acciones en circulación	895,769,286	895,769,286	905,715,642	905,715,642
Utilidad por acción	\$ 1.39	\$ 1.61	\$ 1.93	US\$ 0.18

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
Años terminados el 31 de diciembre de 2005, 2006 y 2007 (Miles de pesos de poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2007)

	Número de acciones	Capital social	Prima neta en suscripción de acciones
Saldos al 1 de enero de 2005	895,769,286	\$ 175,397	\$ 2,271,441
Utilidad neta			
Cambios en el valor razonable de instrumentos derivados, neto de impuestos diferidos			
Resultado por tenencia de activos no monetarios			
Saldos al 31 de diciembre de 2005	895,769,286	175,397	2,271,441
Utilidad neta			
Cambios en el valor razonable de instrumentos derivados, neto de impuestos diferidos			
Resultado por tenencia de activos no monetarios			
Saldos al 31 de diciembre de 2006	895,769,286	175,397	2,271,441
Utilidad neta			
Incremento de capital (Nota 15)	80,676,000	15,796	2,861,621
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 2007	976,445,286	\$ 191,193	\$ 5,133,062

Las notas adjuntas son parte integrante de estos estados financieros.

Resultados acumulados	Instrumentos derivados	Insuficiencia en la actualización del capital contable	Efecto acumulado de impuesto sobre la renta diferido	Total del capital contable	Utilidad integral
\$ 4,985,092		\$ (444,443)	\$ (891,570)	\$ 6,095,917	
1,250,807				1,250,807	\$ 1,250,807
	\$ (10,746)			(10,746)	(10,746)
		(67,970)		(67,970)	(67,970)
6,235,899	(10,746)	(512,413)	(891,570)	7,268,008	<u>1,172,091</u>
1,443,953				1,443,953	1,443,953
	(23,540)			(23,540)	(23,540)
		(71,582)		(71,582)	(71,582)
7,679,852	(34,286)	(583,995)	(891,570)	8,616,839	<u>1,348,831</u>
1,747,943				1,747,943	1,747,943
				2,877,417	
	29,387			29,387	29,387
		(155,204)		(155,204)	(155,204)
\$ 9,427,795	\$ (4,899)	\$ (739,199)	\$ (891,570)	\$ 13,116,382	\$ 1,622,126

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 2007, y miles de dólares norteamericanos)

Por los años terminados el 31 de diciembre,				
	2005	2006	2007	Miles de dólares norteamericanos 2007
Operación:				
Utilidad neta	\$ 1,250,807	\$ 1,443,953	\$ 1,747,943	US\$ 160,861
Partidas aplicadas a resultados que no requirieron la utilización de recursos:				
Depreciación y amortización	53,934	129,066	146,213	13,455
Obligaciones laborales	427	542	583	54
Impuesto sobre la renta diferido	339,040	482,602	708,409	65,194
	1,644,208	2,056,163	2,603,148	239,564
Cambios en activos y pasivos de operación:				
Clientes	(482,858)	(2,678,172)	(2,223,413)	(204,617)
Otras cuentas por cobrar y otros activos	(308,802)	(108,515)	(536,893)	(49,409)
Inventarios	(842,308)	(1,823,943)	(3,557,710)	(327,411)
Cuentas por pagar	267,314	444,964	1,116,883	102,785
Partes relacionadas, neto	159,667	—	—	—
Impuestos y otras cuentas por pagar	47,728	53,759	178,985	16,472
Recursos utilizados en actividades de operación	484,949	(2,055,744)	(2,419,000)	(222,616)
Financiamiento:				
Créditos bancarios y deuda a largo plazo	540,518	2,573,437	552,026	50,802
Cuentas por pagar a largo plazo	(130,119)	181,899	(102,119)	(9,398)
Instrumentos derivados	—	29,288	(924)	(85)
Aportación de capital	—	—	2,877,417	264,804
Recursos generados por actividades de financiamiento	410,399	2,784,624	3,326,400	306,123
Inversión:				
Préstamos partes relacionadas	(5,555)	(2,040)	46,882	4,314
Adquisición de activos fijos, neto	(109,979)	(237,894)	(12,246)	(1,127)
Recursos generados por (utilizados) en actividades de inversión	(115,534)	(239,934)	34,636	3,187
Aumento en efectivo y equivalentes	779,814	488,946	942,036	86,694
Efectivo y equivalentes:				
Al inicio del ejercicio	1,180,795	1,960,609	2,449,555	225,429
Al final del ejercicio	\$ 1,960,609	\$ 2,449,555	\$ 3,391,591	US\$ 312,123

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 2006 y 2007 (Miles de pesos de poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2007)

1. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

Urbi, Desarrollos Urbanos, S.A.B. de C.V. ("Urbi") y subsidiarias (en lo sucesivo la "Compañía") fue constituida el 24 de noviembre de 1981 y tiene como actividad principal 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.

La emisión de los estados financieros y las notas correspondientes fue autorizada el día 1 de febrero de 2008 por el Director General, Director de Finanzas y Contralor Corporativo, para la aprobación del Comité de Auditoría y, en su caso, del Consejo de Administración. Estos estados financieros deberán ser aprobados en fecha posterior por la Asamblea de Accionistas. Estos órganos tienen la facultad de modificar los estados financieros adjuntos.

En 2006, entro en vigor la nueva Ley del Mercado de Valores, en la cual, entre otras disposiciones, se establece que las empresas listadas en la Bolsa Mexicana de Valores deben cambiar su denominación social de Sociedad Anónima de Capital Variable (S.A. de C.V.) por Sociedad Anónima Bursátil de Capital Variable (S.A.B. de C.V.). Consecuentemente, la Compañía cambio su denominación social a Urbi, Desarrollos Urbanos, S.A.B. de C.V.

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	
	2006	2007
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 ⁽¹⁾	—	99.99%

⁽¹⁾ 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 primer semestre del 2008.

2. POLÍTICAS Y PRÁCTICAS CONTABLES APLICADAS

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

a) Bases de consolidación

Los estados financieros incluyen los estados financieros de Urbi y los de las subsidiarias mencionadas en la Nota 1.

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

Los resultados de operación de las subsidiarias se incorporan en nuestros estados financieros a partir de su creación.

b) 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 éste 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 y edificación de vivienda, en los montos definidos para cada proyecto. Los gastos generales y de administración son cargados a resultados cuando se incurren. Las variaciones de los costos de proyectos contra los presupuestos son reconocidas en el período en que se conocen.

c) Reconocimiento de los efectos de la inflación

Los estados financieros incorporan los efectos de la inflación en la información financiera con base en las disposiciones del Boletín B-10 "Reconocimiento de los efectos de la inflación en la información financiera" emitidos por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C. (IMCP).

Consecuentemente, las cifras mostradas en los estados financieros y sus notas se expresan en miles de pesos de poder adquisitivo del 31 de diciembre de 2007. El factor de ajuste del 31 de diciembre de 2007 aplicado a los estados financieros al 31 de diciembre de 2006 fue 1.0376, el cual representa la tasa de inflación del 31 de diciembre de 2006 hasta el 31 de diciembre de 2007, 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 pérdida por posición monetaria neta de cada año es incluida en el estado de resultados como parte del resultado integral de financiamiento.

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

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

d) Estimaciones

La preparación de los estados financieros de conformidad con las normas mexicanas 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.

e) Efectivo y equivalentes

El efectivo y sus equivalentes están representados principalmente por depósitos bancarios e inversiones líquidas a periodos 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.

El efectivo no disponible para su uso se presenta como equivalentes de efectivo restringido. Este efectivo restringido consiste en los fondos destinados a garantizar las obligaciones derivadas del factoraje que se menciona en la Nota 9c.

f) Instrumentos financieros con fines de cobertura

Con la finalidad de disminuir sus costos financieros, la Compañía utiliza instrumentos financieros derivados con fines de coberturas.

En los ejercicios que terminaron el 31 de diciembre de 2006 y 2007, 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.

La documentación para la designación de la cobertura se obtiene desde el momento inicial de la operación e incluye la estrategia de la entidad para administrar su riesgo, los riesgos específicos a cubrir, la identificación de la posición primaria el instrumento a utilizarse, la forma de evaluar la efectividad y el tratamiento de los resultados de evaluación.

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 un aumento de \$ 29,387 en el 2007 y una disminución de \$ 23,540 en el 2006 (neto de impuestos), y están registrados en la utilidad integral dentro del capital contable en los ejercicios terminados el 31 de diciembre de 2006 y 2007.

g) Cuentas por Cobrar

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, con una antigüedad mayor a 30 días.

Adicionalmente se crea una estimación por la cartera cedida en factoraje con recurso considerando el mismo estudio de recuperabilidad de cartera.

h) Inventarios

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

Los inventarios de materiales de construcción se reconocen al costo histórico de adquisición y se valúan utilizando el método de costos promedios.

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.

Hasta el 31 de diciembre de 2006 la Compañía capitalizó el costo integral de financiamiento bajo las reglas del Boletín D-6, bajo la cual capitaliza el resultado integral de financiamiento de los créditos bancarios utilizados principalmente para el desarrollo de terrenos en los montos definidos para cada proyecto. A partir del ejercicio 2007 entro en vigor la NIF D-6, la cual establece las nuevas reglas de capitalización; la Compañía capitaliza el resultado integral de financiamiento de los créditos bancarios utilizados principalmente para el desarrollo de terrenos y edificación de vivienda 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 proyectos. La capitalización del resultado integral de financiamiento en 2006 y en 2007 fue de \$ 72,189 y \$ 360,330, respectivamente.

El inventario a largo plazo, para su identificación y presentación se consideran todos aquellos terrenos en los que se espera que inicie su fase de desarrollo en un período de tiempo mayor a un año.

i) Inmuebles, maquinaria y equipo

Los inmuebles, maquinaria y equipo se reconocen inicialmente a su valor de adquisición y posteriormente se actualizan mediante la aplicación de factores de ajuste derivados del INPC.

La depreciación de los inmuebles, maquinaria y equipo se determina sobre el valor actualizado de los activos, utilizando el método de línea recta y con base en su vida útil estimada (ver Nota 7).

El valor de los inmuebles, maquinaria y equipo se revisa cuando existen indicios de deterioro en el valor de dichos activos. Cuando el valor de recuperación, que es el mayor entre el precio de venta y su valor de uso (el cual es valor presente de los flujos de efectivo futuros), es inferior el valor neto en libros, la diferencia se reconoce como una pérdida por deterioro.

En los años terminados el 31 de diciembre de 2006 y 2007, no hubo indicios de deterioro.

j) Activos intangibles

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 el valor neto en libros, la diferencia se reconoce como una pérdida por deterioro.

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.

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.

En los años terminados el 31 de diciembre de 2006 y 2007, no se detectaron indicios de deterioro.

k) 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.

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 UDI's son unidades de inversión cuyo valor es actualizado utilizando factores de ajuste derivados del INPC. Al 31 de diciembre de 2007 el valor de la UDI respecto al peso fue de 3.932983 UDI's 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 por terminación 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 e indemnizaciones por terminación con base en cálculos efectuados por actuarios independientes mediante el método de crédito unitario proyectado, utilizando hipótesis financieras netas de inflación como lo establece el Boletín D-3 "Obligaciones laborales" emitido por el IMCP.

Los costos de pensiones, primas de antigüedad y beneficios por terminación, se reconocen periódicamente con base en cálculos efectuados por actuarios independientes, mediante el método de crédito unitario proyectado.

o) 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 2h).

En la Nota 18 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.

p) 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.

q) Impuestos diferidos

La Compañía reconoce impuestos diferidos aplicando por 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 la tasa del impuesto sobre la renta (ISR) o del impuesto empresarial a tasa única (IETÚ), según corresponda, vigente a la fecha del balance general, o bien, aquellas tasas aprobadas a esa fecha y que estarán vigentes al momento en que se estiman 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.

EL ISR del ejercicio es cargado a resultados y representa un pasivo exigible a un plazo menor de un año.

El IA se compensa contra el ISR diferido, con la debida evaluación de su recuperabilidad; a partir del 2007 este impuesto fue derogado, pero se permite su compensación hasta agotarlo, cuando existen bases razonables su recuperabilidad.El efecto acumulado de los impuestos diferidos presentado en el capital contable representa la primera aplicación del Boletín D-4.

r) Segmentos

De conformidad al Boletín B-5 “Información financiera por segmento” emitido por el IMCP la información por segmentos se presenta de acuerdo a la información que se analiza en la toma de decisiones. La información se presenta considerando los tipos de productos que comercializa la Compañía.

s) Utilidad por acción

La Compañía calcula la utilidad por acción dividiendo la utilidad neta del ejercicio entre el promedio ponderado de acciones emitidas y vigentes en el período, siguiendo los lineamientos establecidos dentro del Boletín B-14 “Utilidad por acción”.

t) 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.

u) Reclasificaciones

Algunas de las cifras de los estados financieros de 2006, han sido reclasificadas para conformar su presentación con la utilizada en el ejercicio de 2007. Los efectos de estas reclasificaciones se aplicaron retrospectivamente en los estados de resultados al 31 de diciembre 2006 adjuntos de acuerdo con la NIF B-1. “Cambios contables y correcciones de errores”. Al 31 de diciembre de 2006, la PTU se presenta dentro del rubro de gastos generales y administración, los efectos retrospectivos de los rubros en el estado financiero son como se muestra a continuación:

	Emisión original 2006	Emisión reclasificada 2006
Utilidad de operación	\$ 2,534,222	\$ 2,527,989
Utilidad antes de impuesto	2,170,537	2,164,304
Utilidad neta	1,443,953	1,443,953

v) Conversión por conveniencia

Las cifras en los estados financieros consolidados no auditados presentadas en dólares de los Estados Unidos al 31 de diciembre de 2007, han sido incluidas solamente para la conveniencia del lector y provienen de una conversión de los pesos con poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2007, divididos entre un tipo de cambio de \$ 10.8662 por un dólar norteamericano, el cual fue el tipo de cambio vigente al 31 de diciembre de 2007 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.

w) Nuevos pronunciamientos contables

A continuación se comentan los pronunciamientos relevantes para la Compañía, 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”, modifica algunas NIF particulares, redefine las principales secciones del estado de resultados, 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, Cambios contables y correcciones de errores.

La NIF B-3 también permite la presentación de los costos y gastos en el estado de resultados de acuerdo con su función, naturaleza o una combinación de ambos. La NIF B-3 elimina el concepto de utilidad de operación de la estructura del estado de resultados; sin embargo, permite su presentación cuando ésta contribuya a un mejor entendimiento del desempeño de las entidades. En los casos que se decida presentar la utilidad de operación la norma requiere la revelación de los conceptos que la integran y la justificación para su inclusión en el estado de resultados.

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.

La adopción de la NIF B-13 no tuvo ningún efecto en la posición financiera, ni en los resultados de la Compañía.

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.

La adopción de la NIF C-13 no tuvo ningún efecto en la posición financiera, ni en los resultados de la Compañía.

NIF D-6 “Capitalización del resultado integral de financiamiento”

La NIF D-6, que entró en vigor el 1 de enero de 2007, establece los lineamientos que deben ser observados en la capitalización del “Resultado Integral de Financiamiento” (RIF), atribuible a ciertos activos adquiridos por una entidad y que requieran un período prolongado de adquisición para poder usarlos.

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, (ver Nota 2h).

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.

INIF 8 Efectos del Impuesto Empresarial A Tasa Única (IETÚ)

La INIF 8 fue emitida por el CINIF en diciembre de 2007, y se debe aplicar en la emisión de los estados financieros cuyo periodo contable termine a partir del 1 de octubre de 2007. La interpretación 8 surge de la necesidad de aclarar si el IETÚ debe ser tratado como un impuesto a la utilidad y dar los lineamientos sobre su tratamiento contable.

Esta INIF concluye que el IETÚ es un impuesto a la utilidad, por lo que sus efectos deben de reconocerse siguiendo lo establecido en el Boletín D-4, Tratamiento contable del impuesto sobre la renta, del impuesto al activo y de la participación de los trabajadores en la utilidad, para el ejercicio que terminó el 31 de diciembre de 2007 y con base en la NIF D-4, Impuestos a la utilidad, a partir del 1 de enero de 2008. Con base a las conclusiones de esta INIF, las Compañías deben inicialmente determinar si esencialmente su base de gravamen da origen al pago de IETÚ o de ISR. Para estos efectos, es necesario realizar proyecciones financieras para identificar cual será la base gravable preponderante (ISR o IETÚ) para el pago de impuestos a la utilidad; y con base en los resultados obtenidos, identificar la tendencia esperada del comportamiento del IETÚ y del ISR. Los efectos de la aplicación de esta interpretación se mencionan en la Nota 16a.

A continuación se comenta lo más relevante de los pronunciamientos que entrarán en vigor para el ejercicio 2008:

NIF B-2 Estado de flujos de efectivo

La NIF B-2 sustituye al Boletín B-12 “Estado de Cambios en la Situación Financiera”. Los cambios más importantes que presenta esta norma con respecto al Boletín B-12, son los siguientes: 1) Muestra las entradas y salidas de efectivo que representan la generación o aplicación de recursos de la entidad durante el periodo; 2) en un entorno inflacionario, antes de presentar los flujos de efectivo en unidades monetarias de poder adquisitivo a la fecha del cierre del periodo, se eliminan los efectos de inflación; 3) se establece la posibilidad de determinar y presentar el estado de flujos de efectivo mediante la aplicación ya sea del método directo o del indirecto, según lo decida la entidad, y 4) requiere que se presenten los rubros de los principales conceptos de cobro y pagos preferentemente en términos brutos y, sólo en casos muy específicos permite mostrar movimientos netos, y 5) se requiere revelar la conformación del saldo de efectivo, así como alguna otra información considerada relevante.

La Compañía se encuentra analizando el método que aplicará a partir del ejercicio que comenzó el 1 de enero de 2008; sin embargo, se espera que la adopción de esta norma, no tenga efectos importantes en sus estados financieros.

NIF B-10 “Efectos de la inflación”

Esta norma reemplaza al Boletín B-10 “Reconocimiento de los efectos de la inflación en la información financiera”. La NIF B-10 define los dos entornos económicos en México que determinarán si la entidad debe reconocer o no los efectos de la inflación en la información financiera: 1) inflacionario — cuando la inflación es igual o mayor que el 26% acumulado en los tres ejercicios anuales anteriores (promedio anual de 8%); y 2) no inflacionario — cuando la inflación acumulada en los tres ejercicios anuales anteriores es menor que dicho 26%. Esta norma también establece las reglas contables cuando una entidad cambia de un entorno económico al otro. Cuando se pasa de un entorno “inflacionario” a un entorno “no inflacionario” la entidad debe mantener en sus estados financieros los efectos de inflación reconocidos hasta el periodo inmediato anterior ya que los importes del cierre del periodo anterior se convierten en las bases contables en los estados financieros del periodo de cambio y periodos subsecuentes. Si la economía cambia de un entorno “no inflacionario” a un entorno “inflacionario” los efectos de la inflación en la información financiera debe reconocerse mediante aplicación retrospectiva, por lo tanto, los estados financieros básicos de periodos anteriores deben ajustarse para reconocer los efectos acumulados de la inflación que existió durante todos los periodos en los que se estuvo en un entorno no inflacionario. Esta norma deroga el uso del método de indización específica para la valuación de activos fijos de procedencia extranjera y la determinación de valuación de inventarios a costo de reposición por lo cual se elimina el resultado por tenencia de activos no monetarios. Por lo tanto, a la fecha de entrada en vigor de esta NIF, las entidades que tengan reconocido algún resultado por tenencia de activos no monetarios acumulado dentro del capital contable, como parte de las utilidades integrales de ejercicios anteriores, deben identificar la parte realizada así como la no realizada. El resultado por tenencia de activos no monetarios realizado debe reclasificarse al rubro de resultados acumulados, mientras que la porción no realizada debe mantenerse como tal dentro del capital contable de la entidad y, al realizarse el activo que le dio origen, debe reciclarse al estado de resultados del periodo de dicha realización.

El efecto de la aplicación de esta NIF en los estados financieros de la Compañía en 2008, será el dejar de reconocer el efecto inflacionario en los mismos y reclasificar la totalidad del resultado por tenencia de activos no monetarios a los resultados acumulados.

NIF D-3 Beneficios a los empleados

La NIF D-3 sustituye al Boletín D-3 “Obligaciones laborales” a partir del 1º de enero de 2008. Los cambios más importantes en la NIF D-3 son: 1) la consideración de periodos más cortos para amortizar las partidas pendientes de amortizar, inclusive dando la opción a las entidades de poder reconocer directamente en resultados las ganancias o pérdidas actuariales conforme se devenguen; 2) la eliminación al tratamiento relativo al reconocimiento de un pasivo adicional con su consecuente reconocimiento de un activo intangible y su registro en el resultado integral de financiamiento; y 3) incorpora el tratamiento de la participación de los trabajadores en las utilidades causada y diferida la cual se debe reconocer como un gasto ordinario, en lugar de formar parte del impuesto del ejercicio dentro del estado de resultados.

A la fecha de emisión de estos estados financieros, la administración está evaluando los efectos que la adopción de la NIF D-3 tendrán en los resultados y posición financiera de la compañía, los cuales se estima no tengan efectos de importancia.

NIF D-4 Impuestos a la utilidad

La NIF D-4 sustituye al Boletín D-4 “Tratamiento contable del impuesto sobre la renta, del impuesto al activo y de la participación de los trabajadores en la utilidad”. Los cambios mas importantes que presenta esta norma con respecto al Boletín D-4, son los siguientes: 1) debido a que la participación de los trabajadores en las utilidades causada y diferida se considera un gasto ordinario se excluye de esta norma, y se reubica a la NIF D-3; 2) se requiere reconocer el impuesto al activo como un crédito fiscal y, por consiguiente, como un activo por impuesto diferido solo en aquellos casos en que exista la posibilidad de su realización; 3) el efecto acumulado por la adopción del boletín D-4 debe ser reclasificado a resultados acumulados, a menos que se identifique con partidas incluidas en el resultado integral de financiamiento que no hayan sido llevadas a resultados.

INIF 5 Reconocimiento de la contraprestación adicional pacta al inicio del instrumento financiero derivado para ajustarlo a su valor razonable

La INIF 5 emitida por el CINIF en noviembre de 2007, y cuya vigencia es para los ejercicios que inicien a partir del 1 de enero de 2008, tiene por objeto aclarar si la contraprestación adicional pactada al inicio del instrumento financiero derivado para ajustarlo a su valor razonable debe ser amortizada durante la vigencia del contrato respectivo.

El Boletín C-10, Instrumentos financieros derivados y operaciones de cobertura, establece que los costos de transacción, así como los flujos de efectivo recibidos o entregados para ajustar a valor razonable un instrumento financiero derivado al inicio de la operación, y que no esté asociado a primas sobre opciones, deberán amortizarse en el periodo de vigencia del instrumento correspondiente. Sin embargo, el mismo Boletín requiere que los instrumentos financieros derivados se reconozcan a su valor razonable. Por ello puede concluirse que la contraprestación adicional no debe ser amortizada, ya que la misma equivale al valor del instrumento financiero derivado.

Por lo tanto, a través de esta INIF se aclara que la contraprestación adicional es en si, el equivalente del valor razonable del instrumento financiero derivado, y por ende debe formar parte del valor al que debe quedar registrado inicialmente el instrumento financiero derivado, y que será objeto de ajustes a su valor razonable en los periodos subsecuentes, por lo que no debe ser amortizado.

Con base en lo anterior, la INIF 5 modifica al Boletín C-10 acorde con tal conclusión.

El efecto de este cambio debe reconocerse en forma prospectiva, afectando el resultado del periodo en que entra en vigor. Si el efecto del cambio es significativo, debe hacerse la revelación correspondiente.

En los casos en los que se acuerden modificaciones a instrumentos financieros derivados vigentes, cuyos efectos den origen a contraprestaciones semejantes a las descritas en dicha INIF, dichas contraprestaciones deben valuarse con base en el procedimiento señalado por la misma.

INIF 6 Oportunidad en la designación formal de la cobertura

La INIF 6 emitida por el CINIF en noviembre de 2007, y que es aplicable para los ejercicios que comiencen a partir del 1 de enero de 2008, tiene por objeto aclarar si un instrumento financiero derivado puede ser designado formalmente como de cobertura en una fecha posterior a la de su contratación.

El Boletín C-10, Instrumentos financieros derivados y operaciones de cobertura, requiere que la designación de la relación de cobertura quede evidenciada documentalmente desde el momento de “iniciar la operación”, para evitar que la designación se efectúe en forma retroactiva; sin embargo, no aclara lo que se debe entender por “iniciar la operación”.

Esta INIF concluye que un instrumento financiero derivado puede ser considerado como de cobertura en la fecha de su inicio o de contratación, o bien en una fecha posterior, siempre y cuando reúna las condiciones establecidas en el Boletín C-10 para estos propósitos. Asimismo, establece que el tratamiento de cobertura no debe aplicarse en tanto no se ha evaluado si el instrumento califica y reúne las condiciones para ser tratado como de cobertura.

Cuando un instrumento financiero derivado sea designado como de cobertura en una fecha posterior a la de su contratación, el reconocimiento de dichos efectos sólo será a partir de la fecha en que reúne las condiciones formales y califique para ser considerado como una relación de cobertura.

Esta INIF modifica el Boletín C-10 para reflejar la conclusión alcanzada por el CINIF respecto de la oportunidad en la designación formal de una cobertura.

INIF 7 Aplicación de la utilidad o pérdida integral generada por una cobertura de flujo de efectivo sobre una transacción pronosticada de compra de un activo no financiero

La INIF 7 fue emitida por el CINIF en noviembre de 2007, y su aplicación es para los ejercicios que comiencen a partir del 1 de enero de 2008. El objeto de esta interpretación es aclarar si el monto reconocido en el capital contable en la utilidad o pérdida integral, resultante de una operación de cobertura de flujo de efectivo sobre una transacción pronosticada, puede incluirse en el costo del activo no financiero cuyo valor está siendo fijado por la cobertura.

El Boletín C-10, Instrumentos financieros derivados y operaciones de cobertura, establece que cuando el resultado de la cobertura de una transacción pronosticada implica el reconocimiento de un activo o pasivo, entonces las ganancias o pérdidas asociadas que fueron reconocidas en el capital contable como parte de la utilidad (pérdida) integral, deben ser reclasificadas a los resultados en el mismo periodo en el que activo o pasivo los afecte.

Esta INIF aclara que cuando un instrumento financiero derivado es designado como una cobertura de los flujos de efectivo de una transacción pronosticada, con el fin de fijar el precio del activo no financiero en su moneda funcional, el efecto reconocido en la utilidad (pérdida) integral es en si un complemento al costo de dicho activo, por lo que debe formar parte del costo del activo cubierto.

Derivado de la conclusión anterior, a través de esta INIF el Boletín C-10 se modifica en lo conducente para reflejar dicha conclusión.

El efecto de la aplicación de esta INIF debe reconocerse aplicando al inicio de su vigencia los saldos alojados en la utilidad (pérdida) integral al costo del activo adquirido.

La Compañía considera que la aplicación de las INIF 5, INIF 6 e INIF 7, no tendrá efecto alguno en su situación financiera ó en sus resultados.

3. CLIENTES

a) Las cuentas por cobrar se integran como sigue:

	Al 31 de diciembre de	
	2006	2007
Avance de obra por cobrar	\$ 3,712,928	\$ 6,268,964
Anticipos de clientes	(210,337)	(387,664)
Clientes por avance de obra	3,502,591	5,881,300
Infonavit, SHF y otros	700,933	682,741
	4,203,524	6,564,041
Estimación de cuentas incobrables	(22,580)	(22,977)
	4,180,944	6,541,064
Cuentas por cobrar cedidas en factoraje	2,081,039	1,944,332
	6,261,983	8,485,396
Cuentas por cobrar a corto plazo y porción circulante de las cuentas por cobrar a largo plazo	6,184,261	8,418,932
Total a largo plazo	\$ 77,722	\$ 66,464

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 6 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 3.0 % y el 9.0 %.

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 2006 y 2007, se habían ejercido \$ 2,081,039 y \$ 977,427 respectivamente, y \$ 966,905 en 2007 con Hipotecaria Nacional (ver Nota 9).

4. PARTES RELACIONADAS

- a) A continuación se presenta un análisis de los saldos con partes relacionadas al 31 de diciembre de 2006 y 2007. Todas las Compañías son consideradas como afiliadas de Urbi ya que los principales accionistas de la Compañía son directa o indirectamente accionistas de las partes relacionadas.

	Al 31 de diciembre de	
	2006	2007
Por cobrar:		
Préstamos otorgados (ver inciso c):		
Siglo XXI Desarrollos Industriales, S.A. de C.V.	\$ 7,509	\$ 525
Operadora Festival Plaza, S.A. de C.V.	2,672	2,774
Alix Desarrollos Turísticos, S.A. de C.V.	44,158	4,158
	<u>\$ 54,339</u>	<u>\$ 7,457</u>

- b) Durante los años que terminaron el 31 de diciembre de 2005, 2006 y 2007 la Compañía tuvo las siguientes operaciones con partes relacionadas:

	2005	2006	2007
Ingresos:			
Intereses cobrados sobre préstamos otorgados	\$ 7,365	\$ 3,626	\$ 3,399
Pagos recibidos de partes relacionadas	161,190	—	48,631

- 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 2007, la Compañía no otorgó ningún crédito a sus filiales.
- d) Los beneficios a empleados otorgados al personal gerencial clave o directivos relevantes de la Compañía, es como sigue:

	Al 31 de diciembre de	
	2006	2007
Beneficios directos a corto y largo plazo	\$ 45,877	\$ 54,498
Total	<u>\$ 45,877</u>	<u>\$ 54,498</u>

5. INVENTARIOS

Los inventarios se integran como sigue:

	Al 31 de diciembre de	
	2006	2007
Terrenos para construcción	\$ 7,647,831	\$ 8,890,118
Anticipos para compra de terrenos	357,568	963,219
Casas para venta	39,878	26,636
Materiales de obra	50,535	46,186
Anticipos a proveedores	170,827	548,026
Construcción en proceso	356,731	1,491,334
	<u>8,623,370</u>	<u>11,965,519</u>
Menos: Terrenos a largo plazo para construcción	933,124	3,281,145
	<u>\$ 7,690,246</u>	<u>\$ 8,684,374</u>

- a) El monto invertido en la adquisición de inventarios calificables durante el año terminado el 31 de diciembre de 2007, asciende a \$ 5,083,275 y el resultado integral de financiamiento capitalizado en el período es de \$ 360,330.

	2007
Monto promedio de inversión para la adquisición de inventarios calificables	\$ 5,083,275
RIF capitalizado	360,330
Período de desarrollo de tierra y edificación	3 años
Tasas promedio anualizadas	7.04%

- b) La conciliación del RIF capitalizado contra el RIF devengado por la inversión en inventarios en el período es como sigue:

	Año terminado el 31 de diciembre de 2007
RIF devengado sujeto a capitalización	\$ (391,397)
Monto capitalizado	360,330
Resultado integral de financiamiento por capitalizar	\$ (31,067)

6. OTRAS CUENTAS POR COBRAR

Este renglón se integra como sigue:

	Al 31 de diciembre de	
	2006	2007
Impuestos por recuperar	\$ 168,492	\$ 274,399
Deudores diversos y funcionarios y empleados	38,691	58,672
Depósitos en garantía	17,527	36,525
	\$ 224,710	\$ 369,596

7. INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPO

- a) Este renglón se integra como sigue:

	Vidas útiles estimadas (años)	Al 31 de diciembre de	
		2006	2007
Terrenos	—	\$ 29,560	\$ 29,560
Edificios	20	74,978	96,043
Maquinaria	4	339,640	208,402
Equipo de transporte	4	77,303	95,039
Mobiliario y equipo de oficina	10	45,732	70,686
Equipo de cómputo	3 a 5	269,610	313,273
		836,823	813,003
Depreciación acumulada		(301,004)	(389,686)
Inmuebles, maquinaria y equipo, neto		\$ 535,819	\$ 423,317

- b) La depreciación cargada a resultados en los años terminados al 31 de diciembre de 2005, 2006 y 2007 fue de \$ 48,608, \$ 104,210 y \$ 124,748, respectivamente.

8. OTROS ACTIVOS

- a) Este renglón se integra como sigue:

	Al 31 de diciembre de	
	2006	2007
Gastos de desarrollo de proyectos	\$ 32,268	\$ 92,026
Gastos de colocación de deuda pública	75,567	63,944
Instrumentos financieros derivados	84,421	75,300
Intereses pagados por anticipado	—	3,777
Inversión en otras acciones	—	150
Activo intangible de obligaciones laborales	837	583
	193,093	235,780
Porción circulante de otros activos (incluidos en pagos anticipados)	30,827	39,660
	<u>\$ 162,266</u>	<u>\$ 196,120</u>

- 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 2005, 2006 y 2007 fueron de \$ 5,326 \$ 9,981 y \$ 8,245 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, 2006 y 2007 fueron de \$ 3,058 \$ 8,029 y \$ 6,820, 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 terminados el 31 de diciembre de 2006 y 2007 fue de \$ 6,845 y \$ 6,400, respectivamente.

9. CRÉDITOS BANCARIOS

- a) Los saldos de créditos bancarios al 31 de diciembre de 2006 y 2007 se integran como sigue:

	Al 31 de diciembre de	
	2006	2007
Crédito quirografario para capital de trabajo denominado en pesos, a una tasa de interés TIIE más 1.00% hasta 2.00 puntos porcentuales.	\$ 570,680	\$ 300,000
Provisión de intereses	32,493	32,065
Sub-total	603,173	332,065
Línea de factoraje financiero con recurso con HSBC México, S.A.	1,043,856	977,427
Línea de factoraje financiero con recurso con Banco del Bajío, S.A.	1,037,183	—
Línea de factoraje financiero con recurso con Hipotecaria Nacional, S.A.	—	966,905
Total	<u>\$ 2,684,212</u>	<u>\$ 2,276,397</u>

La tasa de interés promedio de las deudas a corto plazo al 31 de diciembre de 2006 y 2007 fueron del 9.51% y 10.58%, respectivamente.

- b) En diciembre de 2005, la Compañía firmó una línea de crédito de factoraje financiero con recurso hasta por la cantidad de \$ 715,470 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 \$ 1,089,480 (\$ 1,050,000 a valor nominal). En marzo de 2007, la Compañía firmó un convenio modificatorio ampliando la línea de crédito factoraje financiero con recurso hasta por la cantidad de \$ 1,800,000. En diciembre de 2006, se ejercieron \$ 1,043,856, con vencimiento máximo de 90 días, con una tasa de descuento de 2.35%,

con anterioridad al 30 de septiembre de 2007 esta línea de crédito de factoraje financiero fue liquidada en su totalidad. En diciembre de 2007, se ejercieron \$ 977,427, bajo esta línea de crédito con vencimiento máximo de 90 días, con una tasa de descuento de 2.59%.

- c) En junio de 2006, la Compañía firmó una línea de crédito de factoraje financiero con recurso hasta por la cantidad de \$ 1,037,636 (\$ 1,000,000 a valor nominal) con Banco del Bajío, S.A. Institución de Banca Múltiple, con una vigencia indefinida. En diciembre de 2006, se ejercieron 1,037,183, con vencimiento máximo de 90 días, con una tasa de descuento del 2.71%. 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 \$ 1,019,162, no se encontraba disponible para su uso. El 22 de marzo de 2007 esta línea de crédito de factoraje con recurso fue liquidada en su totalidad.
- d) En noviembre de 2007, la Compañía efectuó una operación de factoraje financiero con recurso por la cantidad de \$ 966,905 con Hipotecaria Nacional, S.A., con vencimiento máximo de 90 días, con una tasa de descuento del 3.22%.
- e) La deuda a largo plazo se integra como sigue:

	Al 31 de diciembre de	
	2006	2007
Préstamo hipotecario denominado en pesos, con intereses pagaderos mensualmente a una tasa promedio de interés anual de 3.00% a 5.00%.	\$ 9,552	\$ 8,555
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 TIE más 2.25%, más 0.50% por impuesto, con vencimiento en junio de 2008.	246,837	118,946
Certificados bursátiles por \$1,000,000 denominados en pesos, con una tasa de interés de TIE más 2.04%, más 0.50% por impuesto, con vencimiento en enero de 2010.	318,222	306,691
Bono de Senior Guaranteed Notes denominado en dólares norteamericanos (U.S. \$150,000 miles), con una tasa de interés de 8.50% con vencimiento en abril de 2016.	1,692,663	1,629,930
Certificado bursátil denominado en pesos, con intereses mensuales a una tasa de interés de TIE más 1.25%, más 0.50% por impuesto, con vencimiento en octubre de 2010.	—	1,000,000
Crédito emitido en dólares, a una tasa de interés de Libor más 1.25% con vencimiento en noviembre de 2010.	—	162,993
	2,267,274	3,227,115
Porción a corto plazo	128,402	302,369
Total a largo plazo	\$ 2,138,872	\$ 2,924,746

La tasa de interés promedio de las deudas a largo plazo al 31 de diciembre de 2006 y 2007 fueron del 8.77% y 8.75%, 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.

- f) La Compañía está sujeta al cumplimiento de restricciones financieras y operativas con motivo de sus préstamos bancarios. Al 31 de diciembre de 2007, la Compañía estaba en cumplimiento con dichos requerimientos.
- g) El vencimiento de la deuda a largo plazo al 31 de diciembre de 2007 es como sigue:

Año	2007
2009	\$ 179,146
2010	1,115,670
2016	1,629,930
	\$ 2,924,746

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 de cobertura con el objeto de compensar esos riesgos.

Como parte de su estrategia financiera, la Compañía ha obtenido los siguientes contratos de cobertura, 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 de cobertura se registran a su valor razonable el cuál es tomado con base en los valores provistos periódicamente por las contrapartes. Ambos instrumentos se designaron como de cobertura de flujo de efectivo debido a que se comprobó que cumplen con las características contables que menciona la normatividad vigente para este tratamiento.

La efectividad de los instrumentos financieros de cobertura con los que cuenta la Compañía se determina al momento de designar los instrumentos derivados como de cobertura y se mide periódicamente. La Compañía evaluó estos instrumentos financieros como efectivos ya que los cambios en flujo de efectivo de la posición primaria y del instrumento se encuentran compensados al 31 de diciembre de 2007 sobre una base del 100%.

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 TIE más 2.04% por parte de Bancomer. Los intercambios son realizados mensualmente. El 12 de junio del 2007 venció el plazo del contrato y fue liquidado el swap.

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, con vencimiento a 10 años.

El objetivo del instrumento de cobertura es eliminar la variabilidad de los pagos de cupón durante los primeros 5 años y en el principal por concepto de fluctuaciones en el tipo de cambio atribuibles a la emisión del bono de deuda en dólares Senior Guaranteed Notes descritos en la Nota 9. El periodo de cobertura deberá abarcar los flujos semestrales considerados a partir del 19 de octubre del 2006 al 19 de abril del 2011 y el flujo por intercambio del principal al 19 de abril del 2016. Durante este periodo la Compañía se compromete a pagar una tasa fija en pesos y un tipo de cambio fijo de alrededor de 10.5075 por dólar durante la operación.

La Compañía recibirá semestralmente durante los primeros 5 años el 8.5% de monto nocional y este mismo monto al final del derivado, basados en los términos del contrato swap.

Los instrumentos financieros de cobertura vigentes, fueron valuados al inicio y posteriormente de manera trimestral hasta su vencimiento, a su valor razonable, a la fecha de reporte. El método utilizado por la Compañía para medir la efectividad de los instrumentos de cobertura es el de cambios en el valor razonable, el cual consiste en términos generales en la utilización de un modelo de valuación el cual considera variables financieras aplicables para determinar el valor presente de los instrumentos financieros a la fecha de emisión de los estados financieros.

Al 31 de diciembre de 2006 y 2007, los saldos correspondientes se presenta en el balance general a su valor razonable, el cual asciende a \$ 76,895 y \$ 37,093, respectivamente, por el ejercicio de 2006 y 2007 se originó una disminución de \$23,540 y un aumento de \$ 29,387 respectivamente, neto de impuestos en la utilidad integral, la valuación se muestra a continuación:

Derivado	Posición Primaria	Valuación	
		2006	2007
Cross currency swaps	Deuda en dólares	\$ 69,125	\$ 37,093
Swap de tasa de interés	Deuda en tasa variable	7,770	—
		<u>\$ 76,895</u>	<u>\$ 37,093</u>

Los montos nominales de los contratos representan el volumen de derivados vigentes y no la pérdida o ganancia asociada con el riesgo de mercado o riesgo de crédito de los instrumentos. Los montos nominales representan el monto al que una tasa o un precio es aplicado para determinar el monto de flujo de efectivo a ser intercambiado. Los montos nominales de los instrumentos financieros derivados al 31 de diciembre de 2006 y de 2007, son como se muestra a continuación:

Tipo de Instrumento	Con fines de Cobertura	
	2006	2007
Tasa de interés		
Compra:		
Swap en pesos	\$ 700,000	\$ —
Tipos de cambio		
Compra:		
Cross currency swap en dólares	US\$ 75,000	US\$ 75,000
Cross currency swap en dólares	75,000	75,000
	US\$ 150,000	US\$ 150,000

11. CUENTAS POR PAGAR

a) Este renglón se integra como sigue:

	Al 31 de diciembre de	
	2006	2007
Proveedores para la construcción	\$ 1,108,335	\$ 1,949,829
Acreedores por terrenos	768,072	933,971
Hewlett Packard de México, S.A. de C.V. (Hewlett-Packard)	14,275	24,254
Otros	2,608	—
	1,893,290	2,908,054
Porción a corto plazo de las cuentas por pagar	1,644,627	2,761,510
Total a largo plazo	\$ 248,663	\$ 146,544

- b) La cuenta por pagar a los acreedores por terrenos para desarrollos de vivienda tiene vencimientos cada año, hasta el año 2010, del saldo de \$ 933,971, un total de \$ 21,839 devengan una tasa anual de interés del 5% anual.
- 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 2007, la Compañía mantenía cláusula de reserva de dominio sobre un saldo de \$ 135,754, aproximadamente.
- d) Las cuentas por pagar a largo plazo incluyen \$ 10,790 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 cuantas por pagar a largo plazo al 31 de diciembre de 2007 es como sigue:

Año	2007
2009	\$ 114,184
2010	32,359
	\$ 146,544

12. IMPUESTOS Y OTRAS CUENTAS POR PAGAR

Esta cuenta consiste en lo siguiente:

	Al 31 de diciembre de	
	2006	2007
Impuesto sobre la renta e impuesto al activo	\$ 57,134	\$ 28,585
Impuesto al valor agregado	85,924	204,898
Participación de los trabajadores en las utilidades	6,233	—
Impuestos sobre sueldos, impuesto sobre la renta retenido e impuesto al valor agregado retenido	37,568	20,851
Acreedores diversos	77,281	188,791
	<u>\$ 264,140</u>	<u>\$ 443,125</u>

13. OBLIGACIONES LABORALES

Los costos netos del periodo por primas de antigüedad al 31 de diciembre de 2005, 2006 y 2007 se integran como siguen:

	Años terminados el 31 de diciembre de		
	2005	2006	2007
Costo laboral	\$ 237	\$ 284	\$ 308
Costo por intereses	61	90	101
Amortización de obligación actuarial	72	91	80
Costo neto del periodo	<u>\$ 370</u>	<u>\$ 465</u>	<u>\$ 489</u>

Los costos netos del periodo por indemnizaciones al 31 de diciembre de 2005, 2006 y 2007 se integran como sigue:

	Años terminados el 31 de diciembre de		
	2005	2006	2007
Costo laboral	\$ 31	\$ 46	\$ 66
Costo por intereses	12	16	16
Amortización de obligación actuarial	15	15	12
Costo neto del periodo	<u>\$ 58</u>	<u>\$ 77</u>	<u>\$ 94</u>

La información relevante del cálculo de la prima de antigüedad al 31 de diciembre de 2006 y 2007 se muestra a continuación:

	2006	2007
Obligación por beneficios proyectados	\$ 2,176	\$ 2,423
Pérdida actuarial por amortizar	1,625	1,384
Pasivo neto proyectado	551	1,039
Pasivo adicional	1,103	855
Provisión de obligaciones laborales	1,654	1,894
Activo intangible (incluido en otros activos)	784	577
Obligación por beneficios acumulados	<u>\$ 1,654</u>	<u>\$ 1,894</u>

La información relevante del cálculo de indemnizaciones al 31 de diciembre de 2006 y 2007 se muestra a continuación:

	2006	2007
Obligación por beneficios proyectados	\$ 380	\$ 397
Pérdida actuarial por amortizar	246	168
Pasivo neto proyectado	134	229
Pasivo adicional	53	6
Provisión de obligaciones laborales	\$ 187	\$ 235
Activo intangible (incluido en otros activos)	\$ 53	\$ 6
Obligación por beneficios actuales	\$ 187	\$ 235
Total activos intangibles (incluido en otros activos)	\$ 837	\$ 583
Total obligaciones laborales	\$ 1,841	\$ 2,129

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	2007
Tasa de descuento	5 %	5 %	5 %
Tasa de incremento salarial	2 %	2 %	2 %

14. CONTINGENCIAS Y COMPROMISOS

- a) Actualmente entabla una demanda con GLM Comunicaciones, S.A. de C.V., 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. La Compañía considera una resolución favorable sobre este juicio.
- b) 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.
- c) 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 \$ 72,779, (\$ 6,698 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 2007, son los siguientes:

Año terminado el 31 de diciembre de	Importe
2008	\$ 33,335
2009	29,076
2010	10,233
2011	135
Total	\$ 72,779

- d) El 19 de diciembre de 2007 la Compañía firmó un Convenio de Asociación con Prudential Investment Management, Inc. En términos generales la asociación tiene como fin la participación conjunta en proyectos de inversión para el desarrollo de proyectos inmobiliarios, que incluye, entre

otros, la adquisición de terrenos, la urbanización, infraestructura y hasta la construcción de casas habitación; el programa de inversión tendrá una vigencia por hasta mil millones de dólares o 5 años, lo que ocurra primero.

La asociación se llevará a cabo en etapas, siendo la primera el compromiso por parte de Prudential de fondear proyectos autorizados hasta por 3,500 millones de pesos. Esta primera etapa inició el 28 de diciembre de 2007 y finalizará el 15 de marzo de 2009.

La empresa está obligada a efectuar un depósito de seriedad del equivalente al 0.5% de los 3,500 millones de pesos de la inversión comprometida por Prudential; adicionalmente se presentará una carta de crédito comercial (standby letter of credit) por 10 millones de dólares como garantía de que la empresa desarrollará los proyectos ofrecidos.

15. CAPITAL CONTABLE

- a) Al 31 de diciembre de 2006 y 2007 el capital social de la Compañía consiste de un mínimo fijo de \$ 175,397 (\$ 87,915 a valor nominal) y \$ 191,193 (\$ 95,836 a valor nominal), respectivamente, sin derecho a retiro, y capital variable. El capital social está representado por 976,445,286 acciones sin valor nominal.
- b) En asamblea general extraordinaria de accionistas celebrada el 2 de febrero del 2004, se aprobó una reducción del capital social por \$ 34,088 (\$ 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 \$ 326,531 (\$ 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 \$ 133,275, 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 2007, 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 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.
- e) 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. Al 31 de diciembre de 2007 la compañía cuenta con una reserva legal de \$ 38,239 (19,167 a valor nominal), y se encuentra registrada dentro de la cuenta de resultados acumulados.
- f) En asamblea general extraordinaria de accionistas celebrada el 26 de octubre de 2007, se aprobó un aumento de capital social por la cantidad de \$ 15,796 (\$ 15,622 valor nominal), mediante la emisión de 80,676,000 acciones representativas del 9% 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 16 de noviembre de 2007. El importe del aumento por la colocación de acciones, ascendió a \$ 2,877,417 (\$ 2,845,564 valor nominal) de los cuales \$ 2,861,621 (\$ 2,829,942 valor nominal) corresponden al aumento de la prima neta en suscripción de acciones después de considerar los gastos atribuibles a dicha colocación, los cuales ascendieron a \$ 141,010 (\$ 139,448 valor nominal).

16. IMPUESTO SOBRE LA RENTA E IMPUESTO AL ACTIVO

- a) Urbi, Desarrollos Urbanos, S.A.B. de C.V. 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 28% sobre el resultado fiscal (33% en 2004, 30% en 2005 y 29% en 2006). La tasa del 1.25% (1.8% en 2006) 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 2006 y 2007 que puede ser recuperado, asciende a \$ 34,520 y \$ 44,810, respectivamente. La Ley del Impuesto Empresarial a Tasa Única (IETÚ) en vigor a partir del primero de enero del 2008, se grava sobre la base de flujo de efectivo que genera la empresa, después de disminuir de los ingresos objeto del impuesto las deducciones autorizadas, a la base resultante se le aplicará la tasa de 16.5% para el 2008, 17% en 2009 y 17.5% a partir del 2010. Contra el IETÚ se podrá aplicar un crédito fiscal, por los salarios gravados y contribuciones sociales del mismo ejercicio. Con la entrada en vigor de la Ley del IETÚ se abrogó la Ley del IA pero se establecen mecanismos para la recuperación del IA que la empresa generó en los 10 ejercicios anteriores. De acuerdo a los resultados proyectados de la empresa se estima que en el ejercicio 2008 no se generará IETÚ.

b) Al 31 de diciembre de 2005, 2006 y 2007, el ISR cargado a resultados se integra como sigue:

	2005	2006	2007
Impuesto sobre la renta causado	\$ 164,727	\$ 99,070	\$ 38,195
Impuesto al activo causado	12,355	34,520	46,245
Impuesto sobre la renta diferido	405,945	586,761	800,638
Total del impuesto sobre la renta	\$ 583,027	\$ 720,351	\$ 885,078

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

	Al 31 de diciembre de	
	2006	2007
Activos por impuestos diferidos		
Reserva para cuentas incobrables	\$ (6,322)	\$ (204)
Pasivos	(39,091)	(70,872)
Instrumentos derivados	(17,692)	(21,196)
Pérdidas fiscales de ejercicios anteriores	(358,260)	(332,437)
Impuesto al activo pagado en años anteriores	(74,656)	(31,817)
	(496,021)	(456,526)
Pasivos por impuestos diferidos		
Cientes por avance de obra	1,039,620	1,755,310
Activos fijos	3,086	(453)
Inventarios	2,061,571	1,953,434
Pagos anticipados y otros activos	69,553	83,587
	3,173,830	3,791,878
Impuesto sobre la renta diferido	\$ 2,677,809	\$ 3,335,352

El efecto de ISR diferido incluido en el RETANM por los años terminados el 31 de diciembre de 2005, 2006 y 2007 fue por \$ 23,078, \$ 27,838 y 60,357 respectivamente. El efecto de ISR diferido en instrumentos derivados por los años terminados en 31 de diciembre de 2006 y 2007 fue \$ 8,931 y \$ (9,491), respectivamente.

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

	Años terminados el 31 de diciembre de		
	2005	2006	2007
Tasa de ISR	30.0%	29.0%	28.0%
Efectos de inflación	0.9%	1.7%	2.0%
Gastos no deducibles	0.4%	0.6%	0.6%
Diferencias en años anteriores por estimaciones de impuesto sobre la renta	5.3%	7.6%	0.0%
Otros	0.3%	(1.2%)	(0.5%)
Tasa efectiva de ISR antes de la reducción	36.9%	37.7%	30.1%
Efecto cambio por la abrogación de la ley del IA	0.0%	0.0%	3.6%
Reducción de tasa ISR	(5.1%)	(4.5%)	0.0%
Tasa efectiva de ISR	31.8%	33.2%	33.7%

En el mes de diciembre de 2004, se aprobó la disminución de la tasa de impuestos 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 representó un crédito a los resultados de \$ 292,059 en 2004 y de \$192,994 en 2005 y de \$ 99,487 en 2006, para el ejercicio 2007 ya no se genero diferencia por este concepto.

- e) Al 31 de diciembre de 2005 la Cuenta de Aportación de capital Actualizada (CUCA) fue de \$ 4,307,917 el saldo de la Cuenta de Utilidad Fiscal Neta (CUFIN) fue de \$ 904,042 Cualquier distribución en exceso a los saldos de estas cuentas, será sujeto al pago del impuestos corporativo a las tasas de interés en vigor en la fecha de la distribución.
- f) La Compañía tiene pérdidas fiscales de años anteriores que de acuerdo con la Ley de ISR vigente, se puede actualizar por la inflación y aplicarse contra las utilidades fiscales que se generen en los próximos diez años.
- g) En octubre de 2007 se promulgo la Ley del Impuesto Empresarial a Tasa Única, en la cual se establece la abrogación de la Ley del IA a partir del ejercicio del 2008, el impuesto a favor de IA de 10 ejercicios anteriores que la empresa genero hasta el 31 de diciembre de 2007, podrá ser compensado y/o solicitados en devolución a las autoridades fiscales pero solo hasta el 10% del impuesto; el efecto de la abrogación del IA en el impuesto diferido del ejercicio es por un incremento de \$ 54,918.
- h) Al 31 de diciembre de 2007 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
1999	2009			\$ 295
2000	2010			148
2001	2011			61
2002	2012			75
2003	2013	\$ 724	\$ 203	234
2004	2014	59,167	16,567	636
2005	2015	225,154	63,043	1,106
2006	2016	332,681	93,151	1,531
2007	2017	569,549	159,473	27,731
		\$ 1,187,275	\$ 332,437	\$ 31,817

- i) A partir del ejercicio 2005, la ley del impuesto sobre la renta fue modificada para permitir la deducción fiscal del costo de ventas en vez de las compras. Derivado de este cambio, la Compañía acumula el saldo inicial de la cuenta de inventarios proporcionalmente en 12 años, derivado de la rotación que tenía este inventario de 0 a 1 veces. Sin embargo, se sigue permitiendo la deducción fiscal de la compra de terrenos para construcción; el saldo de inventario por acumular al 31 de diciembre de 2007 es de \$ 3,218,945.

17. REPORTE DE SEGMENTOS

En 2007 la administración de la Compañía cambio la manera en la cual monitoreaba el negocio y el proceso de toma de decisiones. Consecuentemente, las revelaciones de segmentos se presentan de manera retrospectiva por ejercicio terminado al 31 de diciembre de 2006.

El objetivo principal para efectos de ingresos de la Compañía era el segmento de clase media y clase baja, sin embargo, en los últimos años su foco se ha expandido para incluir el nivel medio-alto y el nivel alto. En virtud de que la mayoría de las instituciones financieras categorizar sus financiamientos en programas por nivel, a continuación mostramos un resumen a nivel de utilidad bruta por nivel alto, medio y bajo.

La Compañía presenta solamente los rubros que a continuación se mencionan en virtud de, que el enfoque de la administración para: i) el entendimiento del desempeño del negocio ii) evaluación de riesgos y beneficios del negocio y, iii) toma de decisiones, lo realiza únicamente a través de esta información.

Al diciembre de 2006 y 2007, la Compañía tuvo la siguiente clasificación de segmentos:

	Bajo	Medio	Alto	Total
Diciembre 2006				
Ventas	\$ 5,274,518	\$ 2,633,616	\$ 2,526,483	\$ 10,434,617
Costo de ventas	3,546,122	1,724,685	1,622,057	6,892,864
Utilidad bruta	\$ 1,728,396	\$ 908,931	\$ 904,426	\$ 3,541,753
Diciembre 2007				
Ventas	\$ 6,675,308	\$ 3,813,830	\$ 2,290,299	\$ 12,779,437
Costo de ventas	4,635,854	2,529,382	1,502,824	8,668,060
Utilidad bruta	\$ 2,039,454	\$ 1,284,448	\$ 787,475	\$ 4,111,377

18. POSICION EN MONEDA EXTRANJERA

a) Al 31 de diciembre de 2006 y 2007, los estados financieros contienen activos y pasivos en dólares estadounidenses como sigue:

	(Miles de dólares estadounidenses)	
	2006	2007
Activo circulante y total del activo	22,603	47,062
Préstamos bancarios y total del pasivo	(154,826)	(201,680)
Posición activa (pasiva) neta	(132,223)	(154,618)

El tipo de cambio utilizado para valuar los activos y pasivos en moneda extranjera al 31 de diciembre de 2006 y 2007 publicado por el Banco de México en el Diario Oficial de la Federación fue de \$10.8755 y \$ 10.8662 por dólar estadounidense, respectivamente.

b) En 2005, 2006 y 2007, la Compañía ha celebrado las siguientes transacciones en moneda extranjera:

	(Miles de dólares estadounidenses)		
	2005	2006	2007
Compras de activos fijos	US \$ 1,954	US \$ 2,108	US \$ 5,714
Compras de tierras	29,318	28,523	40,196
Venta de tierras	2,569	16,532	22,815
Intereses	380	9,216	12,624
Arrendamiento	637	751	2,171
Préstamos bancarios	—	150,000	15,000

Información Corporativa

Selene Ávalos Ríos
Directora de Planeación y 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 Titanium de la línea Domtar® fabricado sin cloro elemental y libre de ácido.

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.



URBI





VISIÓN

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

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

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 empleados.



urbi.com