



ENFOQUE DEFENSIVO
INFORME ANUAL 2008

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 ciudades medias y zonas metropolitanas de la República.

En 27 años de operaciones hemos construido una cifra superior a las 300,000 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, la plataforma de tecnología de información más avanzada en la industria de la vivienda; y con UrbiNova, nuestra propia tecnología de construcción, que nos permiten incrementar la eficiencia operativa.



Portada

En 2008 implementamos una estrategia defensiva al enfocar nuestra operación, sobre todo, a la vivienda económica, de interés social y media baja, donde se registra una alta oferta hipotecaria por parte de los organismos de vivienda y una mayor demanda no atendida.

Esta estrategia nos permitió alcanzar nuestros objetivos financieros, conservar el liderazgo en el sector y continuar con el despliegue de nuestro plan de largo plazo.

Índice

- 05 Mensaje a los Accionistas
- 09 Los mejores márgenes de la industria
- 12 Gran presencia en mercados defensivos
- 14 El Modelo de Negocios Urbi evoluciona
- 16 Tecnología del mañana
- 18 Expansión geográfica
- 19 Reserva territorial
- 20 Valle Las Palmas: el primer DUIS certificado en México
- 22 Universidad Urbi
- 24 Responsabilidad social
- 26 Equipo de Dirección 2008
- 28 Miembros del Consejo y Comités

2008

42,847

Viviendas vendidas

15,004.0

Ventas en millones de pesos

17.4%

Crecimiento en ventas

19.0%

Crecimiento en EBITDA

27.6%

Margen de EBITDA

26.1%

Crecimiento de Utilidad Neta

14.7%

Margen Neto



Educación y Vivienda

En nuestra visión del futuro la educación y la vivienda — derechos fundamentales de todos los mexicanos— son ejes capaces de transformar a nuestro país y estimular su crecimiento.

Derechos y Responsabilidades

Los desarrollos que construimos en Urbi buscan generar nuevos hábitos en las relaciones comunitarias, basados en dos elementos: los derechos y responsabilidades de los colonos.

Plan Maestro Comunitario

Nuestros clientes tienen el derecho a vivir en una comunidad de alta calidad, bajo un Plan Maestro Comunitario. Pero también son responsables de acatar un reglamento interno y de crear un entorno limpio, respetuoso del ambiente.



Una Nueva Clase Media Propietaria

Estos entornos, más participativos, impactan en la movilidad social y están integrando la nueva clase media propietaria, en cuyo seno están presentes el conjunto de valores que son el soporte de una convivencia respetuosa.

El Círculo Virtuoso

Se crea así un Círculo Virtuoso que llevará a consolidar una nueva clase media propietaria fuerte, que adoptará conceptos de sustentabilidad e incrementará la productividad y competitividad de sus propias comunidades y ciudades.

Mensaje a los Accionistas

En 2008 orientamos más las operaciones hacia los mercados defensivos de la vivienda y desarrollamos una estrategia de Prudencia y Liquidez en el manejo financiero de la empresa. El objetivo es maximizar el valor de Urbi para los accionistas, no obstante la actual coyuntura de inestabilidad económica.

Nuestros recursos, tecnologías y sistemas nos permitirán tomar ventaja de las nuevas oportunidades que ofrece la industria de la vivienda, para seguir siendo la empresa más rentable y sostenible del sector.

México no ha sido inmune a la compleja situación financiera mundial. Sin embargo, nuestro país tiene la capacidad para enfrentarla, gracias a sus fuertes fundamentos económicos y al plan contracíclico del Gobierno Federal en materia de infraestructura y vivienda, orientado a impulsar el mercado interno.

Nuestra industria demostrará una vez más su naturaleza defensiva en los periodos de incertidumbre económica, con el respaldo de sus sólidos fundamentos y la resistente naturaleza de sus principales proveedores de hipotecas, como Infonavit y Fovissste.

A pesar de las difíciles circunstancias económicas, el sector vivienda ofrece grandes oportunidades de desarrollo. Los números son contundentes: en nuestro país hay un déficit de 4 millones 300 mil viviendas y cada año se requieren más de 850 mil nuevas casas. El mayor volumen de la demanda se ubica en el segmento de interés social.

En 2009 existirán en el mercado 10 candidatos calificados por cada hipoteca del Infonavit y 16 por cada

hipoteca del Fovissste. Asimismo, de acuerdo con el Pacto Nacional por la Vivienda para Vivir Mejor, se registra una gran disponibilidad de hipotecas – 500 mil de Infonavit y 100 mil de Fovissste – y recursos para el fondeo de vivienda por \$130 mil millones de pesos de la Sociedad Hipotecaria Federal (SHF). Por su parte, las políticas gubernamentales están orientadas a lograr un crecimiento sostenido del sector: el objetivo es expandir la oferta a 6 millones de hipotecas para el periodo 2007-2012. Todo ello, enmarcado en el Plan Nacional de Vivienda.

En Urbi disponemos de los principales recursos para operar en este entorno y sacar ventaja de las muchas oportunidades que nos ofrece.

Ante el contexto actual revaluamos nuestro plan estratégico, así como la trayectoria y visión de largo plazo, para retomar el camino del crecimiento una vez que se presenten las condiciones macroeconómicas adecuadas.



URBIVILLA
DEL PRADO
RESIDENCIAL
PRIMERA ETAPA

La estrategia de Prudencia y Liquidez no es nueva en Urbi: forma parte de nuestro tradicional principio de austeridad, donde lo que importa son la eficiencia y la productividad.

Prudencia y Liquidez

En el mes de octubre anunciamos una estrategia de Prudencia y Liquidez, así como un enfoque hacia los segmentos defensivos de la industria: la vivienda económica, de interés social y media baja, con valores hasta los 583 mil pesos, donde se registra la más grande oferta de hipotecas y una enorme demanda; además de moderar la construcción de vivienda por encima de este valor para el tercer trimestre del año y todo 2009.

Estas medidas tendrán como consecuencia una mejoría en nuestra liquidez y en los perfiles de las cuentas por cobrar, así como una flexibilidad adicional en el manejo del capital de trabajo al reducir la necesidad de fondeo externo.

Es necesario destacar que la estrategia de Prudencia y Liquidez no es nueva en Urbi: forma parte de nuestro tradicional principio de austeridad, donde lo importante son la eficiencia y la productividad.

De esta manera, además de apoyar los objetivos financieros de la empresa, conservamos el liderazgo en nuestros actuales mercados y productos, y es posible continuar la apertura de nuevos negocios en las principales ciudades medias y en las grandes zonas metropolitanas, lo cual fortalece aún más nuestra posición y presencia en el país.

Otra de las decisiones más destacadas ha sido acelerar la consolidación del Modelo de Negocios Urbi, y con ello la plataforma tecnológica UrbiNet basada en SAP 6.0, con el fin de prepararnos para atender a gran escala y de manera rentable las necesidades de los clientes.

Tecnología para la construcción, expansión geográfica y macroproyectos

Otro valioso recurso con el que contamos es UrbiNova, nuestro avanzado sistema de tecnología de la construcción, cuya eficiencia disminuye los costos de desarrollo de la vivienda al hacer un mejor uso de la tierra, además de maximizar la amortización de los moldes y equipos de construcción, reducir la

repetición de trabajos, incrementar la calidad de los desarrollos y mantener los mismos márgenes operativos aún en la vivienda de menor precio.

A través de los esquemas Socio Concesionario Director de Plaza y Socio Inmobiliario Dueño de Tierra, estamos expandiendo la cobertura geográfica hacia mercados defensivos. Estas innovadoras iniciativas disminuyen nuestros costos financieros, sobre todo en las primeras etapas de los proyectos. Asimismo, aprovechamos las relaciones y experiencia local del Socio Inmobiliario Dueño de Tierra, en la negociación e integración de la tierra a los planes de desarrollo urbano de cada localidad.

En línea con nuestras metas y a través de estos esquemas, en 2008 iniciamos operaciones en 5 nuevas ciudades: Aguascalientes, Cancún, Irapuato, Mazatlán y San Luis Potosí. En 2009 tenemos planeado atender 6 nuevos mercados.

Los macroproyectos, por su parte, representan otra gran oportunidad de crecimiento. En este terreno, una buena noticia es que el Gobierno Federal encabezado por la Sociedad Hipotecaria Federal (SHF), dará incentivos a los Desarrollos Urbanos Integrales Sustentables (DUIS) al canalizar inversión pública para infraestructura, a través de una certificación otorgada por las agencias gubernamentales. El primer desarrollo de este tipo certificado en el país es nuestro (DUIS) Valle Las Palmas, en Tijuana, Baja California. Aunado a lo anterior, el valor agregado que se genere por esta inversión pública, será captado a gran escala por nuestra compañía gracias al *joint venture* con Prudential Real State Investors, que opera desde enero del 2008, el cual nos permite usar hasta mil millones de dólares para ejecutar los esquemas de opción de compra de tierra requeridos, en las zonas por desarrollar.

Además de Valle Las Palmas, en la actualidad contamos con una línea de proyectos sustentables en diferentes etapas de avance, donde estamos integrando inversión pública y privada bajo esquemas novedosos.



Los mercados defensivos, sobre todo en el segmento de trabajadores de menores ingresos, nos permiten fortalecer nuestra posición ante el entorno macroeconómico.

Consolidar nuestro liderazgo

Sabemos que la innovación es y será un elemento fundamental ante la creciente complejidad de la industria de la vivienda. Estamos listos y trabajando para consolidar nuestra posición de liderazgo, además de desarrollar la nueva vivienda que el país requiere, con un claro enfoque hacia los segmentos defensivos de menores ingresos, bajo nuestro concepto Urbi VidaResidencial.

En conclusión, con nuestra posición financiera y estructura de activos, buscamos asegurar liquidez y una operación generadora de flujo, para mantener los requerimientos internos de capital de trabajo, así como una ejecución robusta y defensiva —sólo el 15% de nuestros costos son fijos—. Tenemos pensamiento estratégico y capacidad de ejecución, un Modelo de Negocios único y una poderosa plataforma tecnológica, así como la más avanzada y eficiente tecnología de construcción para lograr los objetivos marcados.

Asimismo, reafirmamos nuestra confianza en los fundamentales de la industria, sin perder de vista nuestros planes de crecimiento a largo plazo.

Todo lo anterior nos permitirá tomar ventaja, a gran escala, de las oportunidades que nos ofrece el mercado, más que nada en los segmentos de vivienda económica, de interés social y media baja, al mismo tiempo que conservaremos los niveles de rentabilidad además de mantener un fuerte balance.

Como ya lo hemos dicho, no se trata de crecer por crecer: queremos potenciar nuestra capacidad de realización para beneficio de las comunidades donde estamos presentes, de nuestros clientes, colaboradores y sobre todo, maximizar el valor de nuestra empresa para los accionistas.

Cuauhtémoc Pérez Román

Director General y

Presidente del Consejo de Administración

y el Equipo de Dirección

Los mejores márgenes de la industria

Ante el deterioro del escenario financiero mundial, que se acentuó durante el tercer trimestre del año, de inmediato adaptamos el Modelo de Negocios Urbi al nuevo contexto, con el fin de incrementar la rentabilidad y la productividad, y de maximizar el valor de nuestros resultados para los accionistas.

Desde el inicio del 2008, nuestra mezcla de productos se enfocó en mayor medida a los segmentos defensivos de la industria, representados por la vivienda de interés social y media baja. En México contamos con instituciones únicas en el mundo, como Infonavit y Fovissste, además de la SHF y diversos subsidios del Gobierno, que aseguran la disponibilidad de recursos en estos segmentos del mercado.

En forma simultánea lanzamos nuestro sistema constructivo UrbiNova, que nos ha permitido mantener los mismos niveles de rentabilidad, aún en las viviendas dirigidas a la población de menores ingresos.

En el mes de octubre, cuando se acentuaron los efectos de la crisis global, de inmediato ajustamos el Modelo de Negocios Urbi a un plan de Prudencia y Liquidez, con el fin de intensificar la estrategia enfocada en los sectores defensivos del mercado.

Asimismo, consolidamos nuestro Modelo de Negocios y la plataforma tecnológica UrbiNet (SAP 6.0) para incrementar el nivel de sincronización, automatización y eficiencia en todos los procesos, y lograr un crecimiento rentable y de gran escala, aún en los segmentos económicos más bajos.

A este fin contribuyeron también nuestros proyectos Socio Concesionario Director de Plaza y Socio Inmobiliario Dueño de Tierra, que nos permiten llegar a nuevos mercados reduciendo en forma simultánea requerimientos de capital de trabajo; y los Desarrollos Urbanos Integrales Sustentables(DUIS), como Valle Las Palmas, para atraer inversiones de organismos federales en infraestructura y desarrollar vivienda económica rentable.

De esta manera, aumentamos los ingresos por ventas en 17.4%, logramos expandir los márgenes de operación y obtuvimos el mayor crecimiento y los más altos márgenes de la industria en 2008. Además, iniciamos actividades en 5 nuevas ciudades, en línea con nuestros planes de expansión.

El objetivo ante la situación actual, es reforzar nuestra posición financiera para tomar ventaja de las oportunidades adicionales que se presenten.

La estrategia para el 2009 es continuar el fortalecimiento de nuestro plan de Prudencia y Liquidez, además de lograr una mejoría en el balance y en el flujo libre de efectivo, con el fin de maximizar el valor de nuestra empresa para los accionistas.

En 2008 fuimos la empresa con el mayor crecimiento y logramos los más altos márgenes de la industria de la vivienda.

Cifras sobresalientes

Cifras al 31 de diciembre de 2008 se presentan en millones de pesos nominales, cifras anteriores a esta fecha se presentan en millones de pesos al 31 de diciembre de 2007.

BALANCE	08	07	06	05	04	03
Total del Activo	30,143	25,346	18,482	13,371	11,135	8,854
Activo Circulante	25,815	21,379	16,773	12,657	10,001	7,393
Efectivo y equivalentes	1,985	3,392	2,450	1,961	1,181	473
Clientes	14,529	8,419	6,184	3,539	3,025	1,696
Otras cuentas por cobrar	725	370	225	258	135	81
Inventarios	11,177	11,966	8,623	6,899	6,136	5,896
Inmuebles, maquinaria y equipo, neto	510	423	536	402	341	316
Total del Pasivo	14,730	12,229	9,865	6,103	5,051	5,898
Pasivo a Corto Plazo	5,999	5,783	4,721	2,212	2,094	2,569
Cuentas por pagar a Proveedores	2,663	2,762	1,645	1,200	932	1,289
Pasivo Financiero a corto plazo	2,760	2,579	2,813	802	999	1,082
Pasivo a Largo plazo	8,731	6,446	5,144	3,891	2,957	3,329
Pasivo financiero a largo plazo ⁽¹⁾	3,877	2,962	2,216	1,592	838	1,372
Capital Contable	15,414	13,116	8,617	7,268	6,085	2,956
ESTADO DE RESULTADOS						
No. de Viviendas vendidas (unidades)	42,847	37,231	29,283	24,865	21,791	20,071
Ventas	15,004	12,779	10,435	8,846	7,335	6,140
Costo de Ventas	(10,290)	(8,668)	(6,893)	(5,863)	(4,903)	(4,149)
Utilidad Bruta	4,714	4,111	3,542	2,983	2,431	1,991
Utilidad de Operación	3,154	2,849	2,528	2,167	1,700	1,328
EBITDA	4,142	3,480	2,797	2,319	1,840	1,445
Resultado Integral de Financiamiento	(110)	(243)	(351)	(353)	(169)	(197)
Utilidad antes de impuestos a la utilidad	3,071	2,633	2,164	1,834	1,548	1,124
Utilidad Neta	2,204	1,748	1,444	1,251	1,231	719
INFORMACIÓN ADICIONAL						
Margen de Operación	21.0%	22.3%	24.2%	24.5%	23.2%	21.6%
Margen de EBITDA	27.6%	27.2%	26.8%	26.2%	25.1%	23.5%
Margen Neto	14.7%	13.7%	13.8%	14.1%	16.8%	11.7%
Deuda Neta ⁽²⁾	4,652	2,149	2,579	433	657	1,981
Deuda Neta ⁽²⁾ / EBITDA	1.12	0.62	0.92	0.19	0.36	1.37
No. Acciones (millones)	976.45	976.45	895.77	895.77	895.77	872.84
UPA	2.26	1.79	1.61	1.40	1.37	0.82
Utilidad de Operación por Acción	3.23	2.92	2.82	2.42	1.90	1.52
EBITDA por Acción	4.24	3.56	3.12	2.59	2.05	1.66
Valor en libros por acción	15.79	13.43	9.62	8.11	6.79	3.39

(1) Deuda incluyendo cobertura

(2) Incluye créditos relacionados con Alternativa Urbi

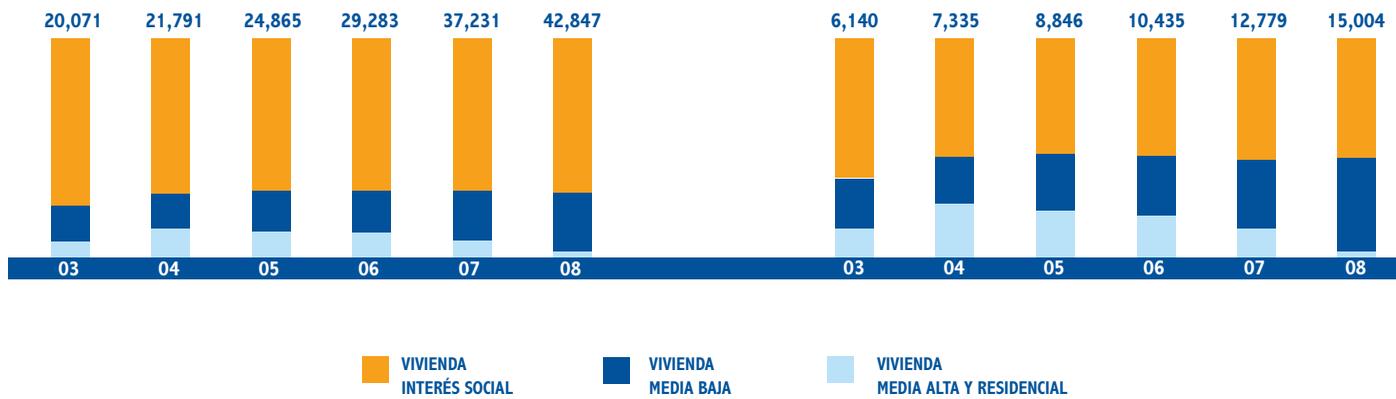


MEZCLA DE PRODUCTOS / UNIDADES VENDIDAS

TACC (03-08) = 16.4%

MEZCLA DE PRODUCTOS / VENTAS
(millones de pesos)

TACC (03-08) = 19.6%



EBITDA
(millones de pesos)
TACC (03-08) = 23.4%

Utilidad antes de ISR
(millones de pesos)
TACC (03-08) = 22.3%

Utilidad NETA
(millones de pesos)
TACC (03-08) = 25.1%





Gran presencia en mercados defensivos

Nuestro liderazgo en los segmentos de vivienda de menores ingresos y media baja ofrece grandes oportunidades.

Ante los retos del entorno actual, orientamos nuestra estrategia comercial hacia los segmentos en los cuales hay mayor disponibilidad de recursos y una alta demanda de vivienda.

El gran déficit de vivienda en el país, aunado a los programas de Gobierno para responder a la demanda, aseguran la existencia de oportunidades de crecimiento. En especial, los segmentos de vivienda de menores ingresos y vivienda media baja, han mostrado siempre su capacidad defensiva ante los desequilibrios económicos.

Durante 2008 continuamos nuestro liderazgo en la atención a estos sectores y entregamos las primeras viviendas bajo el programa del Infonavit Hipoteca Total.

También, en conjunto con la SHF, adjudicamos las primeras viviendas del programa CrediMil, a trabajadores no asalariados de menores ingresos que no cuentan con el Infonavit o el Fovissste quienes reciben un subsidio

adicional de hasta \$12,790 pesos, como premio al ahorro puntual en un plazo de 6 meses.

Como ya mencionamos en este informe, la demanda de vivienda rebasa por mucho la oferta de hipotecas del Infonavit y del Fovissste, y la Sociedad Hipotecaria Federal cuenta con recursos superiores a los 130 mil millones de pesos para atender a este segmento de la población.

En Urbi tenemos todos los recursos, el talento, la tecnología y la voluntad para desarrollar comunidades orientadas a los trabajadores asalariados o no asalariados de menores ingresos, con una visión de largo plazo.



“La labor de Urbi a lo largo de su trayectoria de más de 27 años, ha contribuido a la generación de vivienda para los trabajadores - principalmente los de menores ingresos - brindando elementos no sólo de diseño y equipamiento urbano, sino la promoción de la integración social de sus habitantes. Sus comunidades, son un instrumento para que nuestros derechohabientes mejoren su calidad de vida en desarrollos sustentables”.

Víctor Borrás,
Director General del Infonavit



El Modelo de Negocios Urbi evoluciona

Logística con capacidad de atención a gran escala.

Otra de las decisiones, dentro del marco de Prudencia y Liquidez, ha sido acelerar la consolidación del Modelo de Negocios Urbi (MNU) y de UrbiNet, nuestra plataforma tecnológica basada en SAP 6.0, para atender a gran escala las necesidades de los segmentos de menor ingreso y mantener los niveles de rentabilidad de la empresa.

Nuestros sistemas y tecnologías evolucionan para fortalecer la administración de la creciente complejidad del mercado y del entorno financiero, al simplificar, integrar y automatizar las tareas repetitivas de los procesos de ventas, originación de hipotecas y cobranza en la nueva Unidad de Servicios Financieros (USF).

De esta manera se consolidan el Mall Hipotecario y el Centro de Integración a la Operación (CIOP), para fortalecer nuestra línea de clientes, además de incrementar nuestra eficiencia con el propósito de atender de manera rentable a los prospectos de menores ingresos, a gran escala.

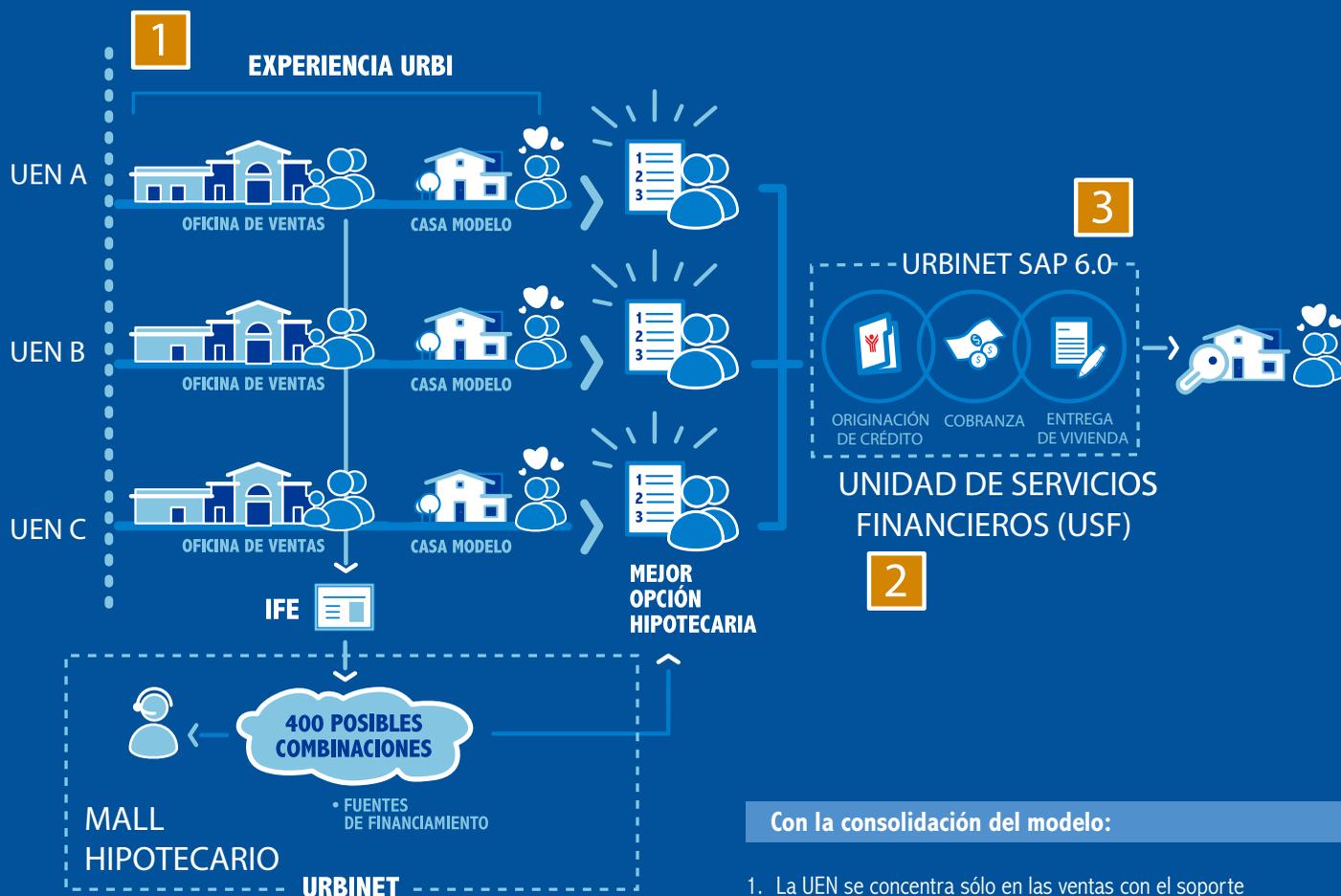
Con anterioridad, el Modelo de Negocios Urbi permitía a las Unidades Estratégicas de Negocio (UENs) que tenemos en el país, realizar en forma individual tareas y procesos de originación de crédito, cobranza y entrega de vivienda.

Al concentrar estas actividades en la Unidad de Servicios Financieros, que ahora atiende en forma centralizada a todas las UENs, generamos mayor productividad y eficiencia con menos gente, más especializada.

La integración de la Unidad de Servicios Financieros requirió la participación de expertos en procesos y sistemas como EIS (Enterprise Integrated Solutions LLC) y AIT Group, en la fase de simplificación e integración, así como la implementación de SAP 6.0. De esta manera, UrbiNet evoluciona para dar soporte y continuar impulsando al negocio.

Los beneficios más inmediatos de la consolidación del Modelo de Negocios Urbi son la eficiencia en estructura y gente, avances en la simplificación de procesos, uso de nuevas herramientas y el más importante, una visible mejora en la atención y satisfacción de nuestros clientes.

CONSOLIDACIÓN E INTEGRACIÓN: EFICIENCIA Y PRODUCTIVIDAD



Con la consolidación del modelo:

1. La UEN se concentra sólo en las ventas con el soporte del Mall Hipotecario, así el cliente vive la Experiencia Urbi mientras se selecciona su mejor opción hipotecaria.
2. Originación de crédito, cobranza y entrega de vivienda se centralizan en la USF.
3. Simplificación de estructura y gente bajo nuevos procesos soportados por UrbiNet con SAP 6.0

“Una vez más Urbi está mostrando un pensamiento de vanguardia en su industria, como una empresa de logística, al adoptar la tecnología SAP Netweaver, la plataforma líder en su categoría que permite una integración completa de procesos y aplicaciones, escalabilidad sin límites y colaboración vía Internet”.

Ali Hamid,
Director General de SAP





Tecnología del mañana

Innovamos, somos eficientes y productivos.

En 2008 implementamos UrbiNova, nuestra avanzada tecnología para la construcción, que nos permite disminuir costos, incrementar la calidad de los resultados y mantener los mismos márgenes operativos, aún en la vivienda de menores ingresos. Para el control del avance de obra creamos además Patas Blancas Digital®, con dispositivos *hand held*.

UrbiNova es nuestro flexible sistema de construcción, que con un mismo molde facilita la creación de diseños versátiles para desarrollar edificios de baja altura, desde vivienda económica, hasta vivienda de nivel medio bajo y medio alto. Este sistema nos permite cubrir las necesidades de los segmentos defensivos del mercado, en las principales ciudades medias del país y zonas metropolitanas.

En el 2008, con esta nueva tecnología iniciamos proyectos dirigidos a nichos específicos de mercado en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México, en Tijuana y Cancún.

Productividad en línea

Con el fin de reducir tiempos e incrementar la eficiencia de la fuerza de ventas en todo el país, el Centro

de Integración a la Operación (CIOP) implementó el sistema de Asistencia Remota a la Operación, donde especialistas ofrecen ayuda en línea a los vendedores.

El sistema permite replicar en forma inmediata lo que el vendedor o personal en la operación de cualquier plaza ve en su pantalla, con la finalidad de dar asistencia en cualquier aspecto relacionado con el sistema de ventas, proceso o toma de decisión, en tiempo real.

Este grupo de especialistas está supervisado por coordinadores con un alto grado de conocimiento y experiencia en los procesos de Urbi, quienes se regulan y apoyan en los manuales que documentan dichos procesos, así como en las experiencias y mejores prácticas de la empresa.



Patatas Blancas Digital®

Para mantener un control estricto del trabajo de campo integramos el uso de dispositivos portátiles (*hand held*) a nuestros procesos de negocio clave, en la línea de producción de vivienda.

Este sistema, al que bautizamos como Patatas Blancas Digital®, en alusión al aspecto que muestra el calzado de nuestros supervisores después de recorrer las obras, facilita la automatización de tareas repetitivas de inspección de nuestros desarrollos, para liquidar

los avances a los subcontratistas con gran precisión, oportunidad y alta productividad.

Con el *hand held* se capturan los datos y se transfiere de inmediato la información a UrbiNet, lo cual elimina pasos intermedios en el proceso, reduce la posibilidad de error e incrementa la velocidad de retroalimentación.

Con anterioridad, el avance de obra se realizaba mediante un recorrido en campo con registro analógico y después se capturaba en UrbiNet. Con Patatas Blancas Digital® ahorramos más del 50% en tiempo y tareas.

PATAS BLANCAS DIGITAL®



Los pasos digitales en campo:

1. Inspección en sitio del avance de obra y captura de datos en un dispositivo *hand held*.
2. Transferencia de la información a UrbiNet.
3. Pago de avance de obra a subcontratistas con mayor precisión, menos tiempo y tareas.

Expansión geográfica

En 2008 iniciamos operaciones en cinco nuevas plazas: Aguascalientes, Cancún, Irapuato, Mazatlán y San Luis Potosí.

En este ejercicio llegamos a 5 nuevos mercados defensivos y gracias a nuestro esquema Socio Concesionario Director de Plaza, logramos mayor cobertura territorial con menos inversión inicial de capital de trabajo.

Nuestro innovador esquema de Socio Concesionario Director de Plaza registró una fuerte demanda entre personas jóvenes y talentosas, provenientes o no de la industria de la vivienda, debido a la creciente presión que ejerce la baja disponibilidad de crédito en el mercado y al cada vez más complicado ambiente de operación.

Con este programa ofrecemos economía de escala, capital, tecnología y un adecuado sistema de trabajo. A cambio solicitamos a nuestros Socios Concesionarios Directores de Plaza el 100% de compromiso y tres características: un profundo conocimiento de la localidad, habilidades de negociación y administrativas, así como una red de negocios.

Asimismo, creamos un esquema de ganar–ganar para otro jugador clave en la industria, el Socio Inmobiliario Dueño de Tierra, quien aporta al negocio el terreno a precio de mercado, más un premio, ambos pagaderos con un porcentaje de los ingresos cobrados por la venta de las viviendas construidas en su propiedad.

Ambos esquemas, el de Socio Concesionario Director de Plaza y Socio Inmobiliario Dueño de Tierra, tienen

grandes beneficios como son la reducción de nuestros costos financieros y la inversión inicial de capital de trabajo requerido, sobre todo en las primeras etapas de un proyecto, además de aprovechar las relaciones del Socio Inmobiliario, en la negociación e integración del terreno a los planes de desarrollo urbano de la localidad.

Como parte de ese programa, nuestro centro de radar Urbi monitorea en forma constante las 50 ciudades medias más importantes del país, cada una de ellas capaz de albergar cuando menos 2 Unidades Estratégicas de Negocio, lo cual nos proporciona 100 unidades potenciales a desarrollar.

De esta manera estamos en la mejor posición para elegir sólo las mejores unidades de negocio, que nos permitirán alcanzar nuestras metas de largo plazo, con los siguientes criterios:

- Empezar proyectos enfocados sólo a segmentos defensivos.
- Disminuir los requerimientos de capital de trabajo.
- Lograr el más alto nivel de apoyo de las autoridades locales y de otros sectores de la comunidad.

“Gracias a nuestro conocimiento de la plaza tenemos la oportunidad de integrar al modelo de Negocios Urbi las mejores opciones, considerando en cada caso la vocación de la tierra, entre otras variables. Si a esto sumamos la experiencia y capacidad de la empresa, así como sus sistemas de trabajo probados, nos sentimos muy optimistas de que Aguascalientes se convertirá en una unidad de negocio que cumpla con los parámetros de productividad y rentabilidad de Urbi”.

Edgar Erick García,

Socio Concesionario Director de Plaza en Aguascalientes.

Reserva territorial

Tenemos una de las reservas territoriales más grandes y mejor distribuidas del sector.

Nuestra reserva territorial es de 4,803 hectáreas, con capacidad para desarrollar una cifra aproximada de 259,789 viviendas, bajo una densidad media.

La estrategia es mantener reservas de terrenos para 2.5 a 3 años de operaciones futuras en ciudades medias; y de entre 5 y 7 años de operaciones en zonas metropolitanas.

De la reserva total, alrededor de 4,346 hectáreas presentan vocación para el desarrollo de vivienda de interés social y vivienda media baja, con capacidad para la construcción de 239,712 unidades. Así mismo, 457 hectáreas están clasificadas para el desarrollo de vivienda

media alta y vivienda residencial, con una capacidad para la construcción de 20,707 unidades.

Además, contamos con más de 1,488 hectáreas de tierra estratégica para Macroproyectos, que adquirimos con los recursos captados por la colocación de capital de noviembre 2007. Esta tierra incluye diversos usos como vivienda, comercial e industrial. El área correspondiente a vivienda será incorporada a nuestra reserva territorial, cuando se cumplan los requerimientos necesarios para su aprobación como parte de un Plan Maestro Comunitario.

El *backlog* de compromisos de asignación de créditos hipotecarios se ubicó en 42,014 unidades.

EXPANSIÓN GEOGRÁFICA Y RESERVA TERRITORIAL



- | | | | |
|----------------|---------------|---------------------------------------|--------------------------------------|
| 1. Mexicali | 6. Cd. Juárez | 11. Zona Metropolitana de Guadalajara | 16. Zona Metropolitana Cd. de México |
| 2. Tijuana | 7. Chihuahua | 12. Aguascalientes | 17. Cancún |
| 3. Ensenada | 8. Los Mochis | 13. Zona Metropolitana de Monterrey | |
| 4. Hermosillo | 9. Culiacán | 14. San Luis Potosí | |
| 5. Cd. Obregón | 10. Mazatlán | 15. Irapuato | |

Valle Las Palmas: el primer DUIS certificado en México

Nuestro Macroproyecto Valle Las Palmas, en Tijuana, fue el primero en obtener la Certificación de Desarrollo Urbano Integral Sustentable (DUIS), que otorga el Gobierno Federal. Este gran proyecto de planeación urbana a largo plazo, resolverá el crecimiento de la ciudad fronteriza para los próximos 30 años.

Desde hace varios años trabajamos en la planeación de comunidades a gran escala, en las principales zonas metropolitanas del país.

En dicho ámbito hemos tenido la oportunidad de apoyar a las autoridades locales en el desarrollo del proceso de planeación, lo cual crea una situación de mutuo beneficio, ya que ellas pueden planear el crecimiento ordenado de las ciudades, mientras nosotros aseguramos tierra valiosa, que no ha sido todavía integrada a los planes de desarrollo urbano, en condiciones óptimas de valor y costo.

Esto nos permite tomar ventaja de las recientes iniciativas del Gobierno Federal, para invertir en infraestructura para el desarrollo de comunidades sustentables, como el caso de Valle Las Palmas (Tijuana) en 2007, la primera comunidad de este tipo en México, que dará hogar a más de un millón de habitantes en los próximos 30 años.

En este sentido hay una excelente noticia: el Gobierno Federal ha elaborado una estrategia adicional para promover la creación de Desarrollos Urbanos Integrales Sustentables (DUIS) y la redensificación de las zonas

urbanas, a través de canastas de incentivos e inversión en infraestructura destinadas a aquellos desarrollos que se certifiquen como tales.

Los DUIS representarán un motor del desarrollo regional donde vivienda, infraestructura, equipamiento, comercio y demás servicios constituyen la base para impulsar las nuevas comunidades que el país requiere.

Con el propósito de definir los criterios de elegibilidad, la SHCP, Secretaría de Economía, Sedesol, Semarnat, Sener, Conavi, Banobras, Infonavit, SHF, Fovissste y Fonatur han trabajado juntos para seleccionar aquellos proyectos que son merecedores de su apoyo.

Es un orgullo para nosotros, que Valle Las Palmas haya sido el primer desarrollo autosustentable en obtener la certificación como DUIS, además de resultar elegible para utilizar la canasta de incentivos de las entidades mencionadas.

Valle Las Palmas presenta un avance del 85% en el desarrollo de infraestructura y está destinado, sobre todo, a la construcción de viviendas para trabajadores con ingresos inferiores a 4 salarios mínimos.





1. La presa El Carrizo suministrará suficiente agua potable a toda la zona.

2. El Boulevard San Pedro, que comunica a Valle Las Palmas con la carretera libre Tijuana-Tecate, será la principal vialidad del desarrollo.

3. Entre los avances de la infraestructura se encuentra el tanque de distribución de agua potable #2, con capacidad para dar servicio a las primeras 10,000 viviendas, que son construidas bajo la NOM003-SEMARNAT.

4. La primera unidad habitacional de Valle Las Palmas se encuentra en pleno proceso de construcción.

5. El nuevo campus de la Universidad Autónoma de Baja California, tendrá capacidad para 4,000 alumnos.

“La dinámica de crecimiento de nuestro estado, en particular de Tijuana, presenta la oportunidad de cambiar el paradigma del crecimiento de nuestras ciudades, donde primero tendremos la urbanización, vialidades y servicios y después a sus pobladores”.

José Guadalupe Osuna Millán,
Gobernador de Baja California.

Universidad Urbi

Un modelo de desarrollo del capital humano.

Nuestro capital humano tiene el compromiso de entregar grandes resultados. El equipo está integrado por expertos con una reconocida trayectoria en la industria de la vivienda y talento joven. Para su crecimiento personal y profesional contamos con Modelos específicos de Dirección, Atracción de Talento, Motivación, así como de Formación y Desarrollo.

A través de diversos programas de la Universidad Urbi, durante el año capacitamos a 1,051 personas en temas comerciales, sistemas de ventas Urbi (SVU) y diplomados, a través del Centro de Integración a la Operación (CIOP); y a 112 colaboradores por medio del Centro de Integración para la Administración de la Construcción (CIAC). Asimismo, 82 personas cursaron estudios a nivel postgrado, gracias a los convenios con diversos centros de enseñanza superior.

Principales programas de la Universidad Urbi

El Centro de Integración a la Operación (CIOP)

es responsable de la capacitación, desarrollo e implementación de todos nuestros procesos de actualización del capital humano. Su misión es desplegar el talento de nuestra gente, bajo los principios de la Filosofía Urbi, para desarrollar y capacitar a todo el personal de nuevo ingreso a nivel gerencial.

La Escuela de Vendedores inculca las características del perfil de vendedor estrella a todos los compañeros,

con el fin de lograr un desempeño replicable de alto rendimiento en el proceso de comercialización.

El Centro de Integración para la Administración de la Construcción (CIAC) tiene como objetivo impulsar el crecimiento integral del personal del área de Administración de la Construcción, a través de la capacitación, desarrollo y certificación de sus competencias, para permitirle desempeñarse de acuerdo con los estándares de calidad y productividad requeridos.

Coaching Urbi representa un elemento clave en el modelo de la Universidad Urbi, al ser un eslabón relevante en la cadena de desarrollo de nuestra gente. Este programa promueve la búsqueda de una relación profesional continua, donde los integrantes más expertos de un equipo ayudan a los jóvenes talentos a producir resultados extraordinarios en sus carreras profesionales y en su vida personal. A través de la profundización del conocimiento de sí mismos aprenden a aprender, optimizan su actuación y mejoran su calidad de vida.

En 2008 la Universidad Urbi se consolidó como nuestro esquema central de desarrollo de capital humano, al integrar los programas de capacitación especiales para todos los niveles de responsabilidad y difundir la Filosofía de nuestra empresa.



Responsabilidad social

Compromisos con la comunidad.

Desde nuestros inicios asumimos de manera voluntaria y pública el compromiso de llevar a cabo una gestión socialmente responsable, al promover iniciativas de negocio que propicien la prosperidad social, ambiental y económica de la comunidad y de nuestros colaboradores.

Desde el origen de nuestra empresa asumimos el papel de articuladores de desarrollos urbanos, que propician la integración, así como el mejoramiento económico y social de las comunidades donde estamos presentes.

Gracias a este compromiso en el 2008, además de recibir el distintivo de Empresa Socialmente Responsable por parte del Centro Mexicano para la Filantropía, obtuvimos de esta misma institución el reconocimiento por la mejor práctica de Responsabilidad Social — que sólo fue entregado a 45 empresas de todo Latinoamérica — por nuestro innovador esquema Alternativa Urbi. Este modelo de financiamiento permite a trabajadores no asalariados de menores ingresos, quienes representan el 50% de la población, adquirir un crédito hipotecario y tener acceso a una vivienda de calidad, además de promover una cultura bancaria entre nuestros clientes.

Asimismo, trabajamos en diferentes iniciativas para mejorar la calidad de vida en la empresa, difundir nuestra ética empresarial y promover el cuidado del medio ambiente. En este ámbito somos el principal articulador del primer modelo de desarrollo de ciudades sustentables en México, que ya se aplica en Valle Las Palmas, nuestro DUIS ubicado en Tijuana, Baja California.

Otra de las iniciativas que promovemos para mejorar el desarrollo integral de las comunidades, es el impulso a las PyMES en las plazas donde estamos presentes: al incorporar a nuestra cadena de valor a empresas locales, que se suman a la línea de producción de viviendas, fomentamos el crecimiento económico de la región y el desarrollo de múltiples cadenas productivas.

Código de Ética

Para reafirmar nuestra esencia, en 2008 nos dimos a la tarea de reunir la Filosofía, Valores y Principios que dieron origen a Urbi, en la integración de nuestro Código de Ética, un documento creado para promover la mayor transparencia en nuestras decisiones y actos en todo Urbi.

Queremos seguir creciendo sin olvidar nuestro origen, ni perder la naturaleza de lo que somos. Por esa razón es fundamental transmitir este conocimiento a todos quienes integramos Urbi, para fomentar aún más el orgullo de pertenecer a una organización con una personalidad propia y distinta, y dejar bien sentadas las bases del futuro.

En 2008 de nuevo recibimos del Centro Mexicano para la Filantropía (CEMEFI), el distintivo de Empresa Socialmente Responsable (ESR).



27.27.27 celebramos trabajando

Para festejar nuestro 27 aniversario, 27 equipos de gente de Urbi llevaron a cabo 27 acciones de apoyo a la comunidad, como parte de nuestro compromiso de Empresa Socialmente Responsable, para apoyar a diversos grupos en la solución de sus problemas más apremiantes.

Los 27 equipos, integrados por colaboradores de todas las áreas, llevaron a cabo labores de restauración,

limpieza y pintura en escuelas y parques públicos, casas hogar para niños y albergues de adultos, así como la entrega de donativos en efectivo y en especie a hospitales, instituciones de asistencia, Ceresos, así como a niños y jóvenes en desamparo. Esta ha sido la mejor forma de celebrar un año más de vida: devolviéndole a la sociedad un poco de lo mucho que nos ha dado.





Planta baja | De izquierda a derecha

- Antonio Jorge González (37 años)** | Finanzas, comunicación y orientación a la gente
- Selene Ávalos Ríos (39 años)** | Motor, ímpetu y técnica
- José Carlos Cota Arce (56 años)** | El lado humano de las relaciones
- Carlos Osuna Sánchez (39 años)** | Efectividad e integración
- Julio Amado Hurtado Pérez (54 años)** | Debatir y proponer
- Juan Carlos Cortez Pérez (38 años)** | Firmeza al momento de asegurar resultados
- Netzahualcóyotl Pérez Román (56 años)** | Profunda experiencia y pasión por ganar
- Guadalupe Rosales Moreno (42 años)** | Tenacidad y precisión
- Olivia Avilés Acosta (40 años)** | Estructura, orientación al detalle y finanzas
- Jesús Enrique Villegas Miranda (31 años)** | Motivación e iniciativa
- Luis Manuel Elizondo Lomelí (41 años)** | La voz del mercado
- Salvador González Bravo (40 años)** | Administración de proyectos e integración de equipos
- Mariano Robles Linares (30 años)** | Logística, procesos y sistemas

Escalones | De abajo hacia arriba

- Daniel Helguera Moreno (36 años)** | Integrador y orientación a la gente
- Emeterio Flores Landaverde (36 años)** | Detalle y resultados
- Cauhtémoc Pérez Román (58 años)** | Filosofía empresarial, estrategia y visión de largo plazo
- Juan Yi Echaury (42 años)** | Capacidad de soñar en grande
- Lorena Elizondo Lomelí (47 años)** | Promotora del conocimiento y la evolución
- Domingo Javier Moreno Gámez (53 años)** | Práctico y detalle
- Xóchitl Cortes Pérez (35 años)** | Guardiana de la esencia de negocio
- Marco Moreno Mexía (48 años)** | Disciplina, control y orientación al detalle
- Alfonso Zatarain Rubio (36 años)** | Perseverancia en los resultados

Planta alta | De izquierda a derecha

- Raúl Grajeda Cerón (38 años)** | Proactividad y logro
- Jaime Ibarra Caldera (49 años)** | Integración y motivación de equipos de trabajo
- Javier Ibarra Pérez (53 años)** | Pensamiento estratégico y ejecución

Equipo de Dirección 2008



De izquierda a derecha

Francisco Cázares González (58 años) | Motivar, transmitir nuestra filosofía corporativa

Humberto Chávez López (47 años) | Soluciones de negocio

José Isaías Galeana Sánchez (57 años) | Innovar

Rafael Elorduy Hernández-Duque (39 años) | Enfoque y gestión

Ernesto Garay Cuarenta (50 años) | Confiabilidad, disciplina y visión holística

Hugo Ferreira Becerra (46 años) | Gestión y compromiso

Sergio Guevara Márquez (46 años) | Capacidad de integrar equipos

José Carlos Sandoval Pérez (49 años) | Capacidad de negociación

Miembros del Consejo y Comités

CONSEJO PROPIETARIO

Cuauhtémoc 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 Augusto Córdova Leyva (*)
Ignacio Riesgo Méndez (*)
Roberto Pérez Hernández (*)

CONSEJO SUPLENTE

Juan Manuel Carrillo González
Julio Amando Hurtado Pérez
Marco Antonio Moreno Mexía
Mario Danilo Elizondo Lomelí
Jesús Alberto Ponce de León Torres (*)

COMITÉ DE AUDITORÍA

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

COMITÉ DE PRÁCTICAS SOCIETARIAS

Gastón Luken Aguilar (Presidente)
Pedro Antonio Suárez Fernández
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

* Consejeros independientes.

Nuestros Consejeros

Cuauhtémoc Pérez Román.

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

Gastón Luken Aguilar.

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

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.

Alberto Felipe Mulás Alonso.

Socio Fundador de CRESCE Consultores, con una larga trayectoria en operaciones de banca de inversión. Es asesor independiente de organismos multilaterales como el Banco Interamericano de Desarrollo, Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional y de empresas como ICA, Satélites Mexicanos, NAFIN, Banco Nacional de Comercio Exterior y Donaldson Lufkin & Jenrette (EUA). Fue Subsecretario de Desarrollo Urbano y Vivienda en la administración de Vicente Fox.

César Augusto Córdova Leyva.

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

Ignacio Riesgo Méndez.

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

Roberto Pérez Hernández.

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

Netzahualcóyotl Pérez Román.

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

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, Vicepresidente y Presidente de la CANADEVI. En la actualidad es miembro consultivo de esta organización.

Domingo Javier Moreno Gámez.

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

Francisco Javier Cázares González.

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

Rogelio Carrillo González.

Presidente de la Comisión Estatal de Ecología del Estado de Nuevo León, ha sido consejero del Instituto de Protección Ambiental de Nuevo León y Consejero de la Cámara Nacional de la Industria del Cemento.

Francisca Selene Ávalos Ríos.

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

Jesús Rodolfo Luján Fernández.

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

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.

Información Corporativa

Selene Ávalos Ríos
Directora de Finanzas
ri@urbi.com
selene.avalos@urbi.com
Avenida Reforma 1401-F
Col. Nueva
CP 21100 Mexicali
Baja California, México
Tel.: +(52.686) 552.8528

Antonio Jorge González
Gerente de Relación con Inversionistas
ri@urbi.com
antonio.jorge@urbi.com
Río Danubio 109
Col. Cuauhtémoc
CP 06500 Del. Cuauhtémoc
México D.F. México
Tel.: +(52.55) 11.02.03.90 ext. 10724

Edición, diseño y producción: Comunicación Institucional Urbi.

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

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





Valores de nuestra marca

Armonía | Tranquilidad | Prestigio | Trascendencia

urbi.com



ENFOQUE DEFENSIVO
ESTADOS FINANCIEROS 2008



2008

42,847
Viviendas vendidas

15,004.0
Ventas en millones de pesos

17.4%
Crecimiento en ventas

19.0%
Crecimiento en EBITDA

27.6%
Margen de EBITDA

26.1%
Crecimiento de Utilidad Neta

14.7%
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 ciudades medias y zonas metropolitanas de la República.

En 27 años de operaciones hemos construido una cifra superior a las 300,000 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, la plataforma de tecnología de información más avanzada en la industria de la vivienda; y con UrbiNova, nuestra propia tecnología de construcción, que nos permiten incrementar la eficiencia operativa.



Portada

En 2008 implementamos una estrategia defensiva al enfocar nuestra operación, sobre todo, a la vivienda económica, de interés social y media baja, donde se registra una alta oferta hipotecaria por parte de los organismos de vivienda y una mayor demanda no atendida.

Esta estrategia nos permitió alcanzar nuestros objetivos financieros, conservar el liderazgo en el sector y continuar con el despliegue de nuestro plan de largo plazo.

Índice

- 04 Dictamen de los auditores independientes
- 05 Balances generales consolidados
- 06 Estados consolidados de resultados
- 07 Estados consolidados de variaciones en el capital contable
- 09 Estado consolidado de cambios en la situación financiera (2007)
- 10 Estado consolidado de flujos de efectivo (2008)
- 11 Notas de los estados financieros consolidados

DICTAMEN DE LOS AUDITORES INDEPENDIENTES

A la Asamblea General de Accionistas 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 2007 y 2008, y los estados consolidados de resultados y de variaciones en el capital contable, que les son relativos, por los años que terminaron en esas fechas, así como el estado de cambios en la situación financiera por el año que terminó el 31 de diciembre de 2007 y el estado de flujos de efectivo por el año que terminó el 31 de diciembre de 2008. 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; asimismo, incluye la evaluación de las normas de información financiera utilizadas, de las estimaciones significativas efectuadas por la administración y de la presentación de los estados financieros tomados en su conjunto. Consideramos que nuestros exámenes proporcionan una base razonable para sustentar nuestra opinión.

En nuestra opinión, los estados financieros antes mencionados presentan razonablemente, en todos los aspectos importantes, la situación financiera consolidada de Urbi, Desarrollos Urbanos, S.A.B. de C.V. y subsidiarias al 31 de diciembre de 2007 y 2008, y los resultados consolidados de sus operaciones, y las variaciones en el capital contable por los años que terminaron en esas fechas así como los cambios en la situación financiera por el año que terminó el 31 de diciembre de 2007 y los flujos de efectivo por el año que terminó el 31 de diciembre de 2008, de conformidad con las normas mexicanas de información financiera.

Como se menciona la Nota 2x a los estados financieros consolidados, a partir del 1 de enero del 2008, la Compañía adoptó la norma de información financiera B-2, estado de flujos de efectivo, de aplicación prospectiva, por lo que este estado no es comparable con el estado consolidado de cambios en la situación financiera.

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

C.P.C. Edmundo Lugo Domínguez

Mexicali, B.C., México, 20 de abril de 2009

Balances Generales Consolidados

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

(Cifras en miles de pesos)

Activo	Al 31 de diciembre,	
	2007	2008
Activo circulante:		
Efectivo y equivalentes	\$ 3,391,591	\$ 1,985,498
Cuentas por cobrar, neto (Nota 3)	8,418,932	14,529,098
Partes relacionadas (Nota 4)	7,457	-
Inventarios (Nota 5)	8,684,374	8,296,266
Otras cuentas por cobrar (Nota 6)	369,596	724,655
Pagos anticipados	506,651	279,363
Total del activo circulante	21,378,601	25,814,880
Cuentas por cobrar a clientes, neto (Nota 3)	66,464	224,110
Inventario de terrenos para construcción (Nota 5)	3,281,145	2,880,943
Inmuebles, maquinaria y equipo, neto (Nota 7)	423,317	510,139
Instrumentos derivados (Nota 10)	-	500,023
Otros activos (Nota 8)	196,120	213,324
Total del activo no circulante	3,967,046	4,328,539
Total del activo	\$ 25,345,647	\$ 30,143,419
Pasivo y capital contable		
Pasivo a corto plazo:		
Créditos bancarios (Nota 9)	\$ 2,276,397	\$ 2,562,248
Porción circulante del pasivo a largo plazo (Nota 9)	302,369	198,248
Cuentas por pagar (Nota 11)	2,761,510	2,662,630
Impuestos y otras cuentas por pagar (Nota 12)	443,124	575,467
Total pasivo a corto plazo	5,783,400	5,998,593
Pasivo a largo plazo:		
Deuda a largo plazo (Nota 9)	2,924,746	4,377,368
Cuentas por pagar (Nota 11)	146,544	148,303
Instrumentos derivados (Nota 10)	37,093	-
Obligaciones laborales (Nota 13)	2,129	2,448
Impuesto sobre la renta diferido (Nota 16)	3,335,352	4,203,198
Total pasivo a largo plazo	6,445,864	8,731,317
Total del pasivo	12,229,264	14,729,910
Contingencias y compromisos (Nota 14)		
Capital contable (Nota 15)		
Capital social	191,193	191,193
Prima en suscripción de acciones	5,133,062	5,133,062
Resultados acumulados	6,049,084	7,797,027
Resultado del ejercicio	1,747,943	2,203,794
Instrumentos derivados	(4,899)	88,433
Total del capital contable	13,116,383	15,413,509
Total del pasivo y capital contable	\$ 25,345,647	\$ 30,143,419

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

(Cifras en miles de pesos)

	Años terminados el 31 de diciembre,	
	2007	2008
Ventas (Nota 2b y 17)	\$ 12,779,437	\$ 15,003,984
Costo de ventas (Nota 2b y 17)	8,668,060	10,289,628
Utilidad bruta	4,111,377	4,714,356
Gastos generales y de administración	1,261,909	1,560,683
Utilidad de operación	2,849,468	3,153,673
Otros ingresos, neto	26,616	26,887
Resultado integral de financiamiento:		
Gastos financieros	(296,828)	(400,780)
Productos financieros	112,180	237,363
Resultado cambiario, neto	(8,119)	53,406
Pérdida por posición monetaria	(50,296)	-
	(243,063)	(110,011)
Utilidad antes de impuesto a la utilidad	2,633,021	3,070,549
Impuesto a la utilidad (Nota 16)	(885,078)	(866,755)
Utilidad neta	\$ 1,747,943	\$ 2,203,794
Promedio ponderado de acciones en circulación	905,715,642	976,445,286
Utilidad por acción	\$ 1.93	\$ 2.26

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 2007 y 2008 (Cifras en miles de pesos)

	Número de acciones	Capital social	Prima en suscripción de acciones
Saldos al 1 de enero de 2007	895,769,286	\$ 175,397	2,271,441
Incremento de capital (Nota 15e)	80,676,000	15,796	2,861,621
Utilidad del ejercicio			
Cambios en el valor razonable de instrumentos derivados, neto de impuestos diferidos			
Resultado por tenencia de activos no monetarios, neto de impuesto diferido			
Saldos al 31 de diciembre de 2007	976,445,286	191,193	5,133,062
Utilidad del ejercicio			
Cambios en el valor razonable de instrumentos derivados, neto de impuestos diferidos			
Saldos al 31 de diciembre de 2008	976,445,286	\$ 191,193	5,133,062

Las notas adjuntas son parte integrante de estos estados financieros.

	Resultados acumulados	Instrumentos derivados	Total del capital contable	Utilidad integral
\$	6,204,288	\$ (34,286)	\$ 8,616,840	
			2,877,417	
	1,747,943		1,747,943	\$ 1,747,943
		29,387	29,387	29,387
	(155,204)		(155,204)	(155,204)
	7,797,027	(4,899)	13,116,383	1,622,126
	2,203,794		2,203,794	2,203,794
		93,332	93,332	93,332
	10,000,821	\$ 88,433	\$ 15,413,509	\$ 2,297,126

Las notas adjuntas son parte integrante de estos estados financieros.

Estado consolidado de cambios en la situación financiera

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

(Cifras en miles de pesos)

	Año terminado el 31 de diciembre, 2007
Operación:	
Utilidad neta	\$ 1,747,943
Partidas aplicadas a resultados que no requirieron la utilización de recursos:	
Depreciación y amortización	146,213
Obligaciones laborales	583
Impuesto sobre la renta diferido	708,409
	<u>2,603,148</u>
Cambios en activos y pasivos de operación:	
Cuentas por cobrar, neto	(2,223,413)
Otras cuentas por cobrar y otros activos	(536,893)
Inventarios	(3,557,710)
Cuentas por pagar	1,014,764
Impuestos y otras cuentas por pagar	<u>178,985</u>
Recursos utilizados en actividades de operación	(2,521,119)
Financiamiento:	
Créditos bancarios y deuda a largo plazo	552,026
Instrumentos derivados	(924)
Cobro a partes relacionadas, neto	46,882
Aportación de capital	2,877,417
Recursos generados por actividades de financiamiento	<u>3,475,401</u>
Inversión:	
Adquisición de activos fijos, neto	(12,246)
Recursos utilizados en actividades de inversión	<u>(12,246)</u>
Aumento en efectivo e inversiones temporales	<u>942,036</u>
Efectivo y equivalentes:	
Al inicio del año	<u>2,449,555</u>
Al final del año	<u>\$ 3,391,591</u>

Las notas adjuntas son parte integrante de estos estados financieros.

Estado consolidado de flujo de efectivo

del 1o. de enero al 31 de diciembre de 2008

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

(Cifras en miles de pesos)

	Año terminado el 31 de diciembre, 2008
Actividades de operación	
Utilidad antes de impuesto a la utilidad	\$ 3,070,549
Partidas relacionadas con actividades de inversión	
Depreciación	118,520
Amortizaciones	93,539
Obligaciones laborales	1,180
Intereses a favor	(237,363)
Partidas relacionadas con actividades de financiamiento	
Intereses a cargo	400,780
Suma	<u>3,447,205</u>
Incremento en cuentas por cobrar y otros	(6,512,998)
Decremento en inventarios	1,601,535
Decremento en proveedores	(196,898)
Incremento en otras cuenta por pagar	108,139
Flujos netos de efectivo de actividades de operación	<u>(1,553,017)</u>
Actividades de inversión	
Intereses cobrados	237,363
Adquisición de inmuebles, maquinaria y equipo, neto	(107,325)
Flujos netos de efectivo de actividades de inversión	<u>130,038</u>
Efectivo faltante a generar en actividades de financiamiento	(1,422,979)
Actividades de financiamiento	
Cobros a partes relacionadas	7,457
Obtención de préstamos	21,702,204
Pago de préstamos	(20,476,431)
Intereses pagados	(1,216,344)
Flujos netos de efectivo de actividades de financiamiento	<u>16,886</u>
Decremento neto de efectivo y demás equivalentes de efectivo	(1,406,093)
Efectivo y equivalentes de efectivo al principio del período	<u>3,391,591</u>
Efectivo y equivalentes de efectivo al final del período	<u>\$ 1,985,498</u>

Las notas adjuntas son parte integrante de estos estados financieros.

Notas a los Estados Financieros

Consolidados al 31 de diciembre de 2007 y 2008

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

(Cifras en miles de pesos)

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.

La emisión de los estados financieros y las notas correspondientes fue autorizada el día 18 de febrero de 2009 por el Director General, Director de Finanzas y Contralor Corporativo. Estos estados financieros deberán ser aprobados en fecha posterior por el Comité de Auditoría y el Consejo de Administración. Estos órganos tienen la facultad de modificar los estados financieros adjuntos.

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

Subsidiaria	2007	2008
Cyd Desarrollos Urbanos, S.A. de C.V.	99.99%	99.99%
Ingeniería y Obras, S.A. de C.V.	99.99%	99.99%
Promoción y Desarrollos Urbi, S.A. de C.V.	99.99%	99.99%
Obras y Desarrollos Urbi, S.A. de C.V.	99.99%	99.99%
Tec Diseño e Ingeniería, S.A. de C.V.	99.99%	99.99%
Propulsora Mexicana de Parques Industriales, S.A. de C.V.	99.99%	99.99%
Constructora Metropolitana Urbi, S.A. de C.V.	99.99%	99.99%
Urbi Construcciones del Pacífico, S.A. de C.V.	99.99%	99.99%
Financiera Urbi, S.A. de C.V. Sofom ENR	99.99%	99.99%

2. POLÍTICAS Y PRÁCTICAS CONTABLES SIGNIFICATIVAS 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 estados financieros de las subsidiarias son preparados por el mismo período contable que el de la Compañía, siguiendo las mismas políticas y prácticas contables. Los resultados de operación de las subsidiarias se incorporan en los estados financieros consolidados a partir del mes siguiente de su adquisición.

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

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

Con la entrada en vigor de la NIF B-10, Efectos de la inflación, a partir del 1 de enero de 2008 y como resultado de la adopción de la misma, la Compañía dejó de reconocer los efectos de la inflación en la información financiera correspondiente al ejercicio de 2008.

Esto derivado de que la inflación anual en México en los años de 2005, 2006 y 2007 fue de 3.3%, 4.1% y 3.8% respectivamente; y acumulada es de 11.6% en los tres años, de acuerdo a lo establecido en la NIF B-10, se modifica el entorno económico en el que opera la Compañía quedando como no inflacionario, lo que permite que la Compañía suspenda el reconocimiento de los efectos de la inflación en la información financiera correspondiente al ejercicio 2008.

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, con la entrada en vigor de la NIF B-10 a partir del 1 de enero de 2008, no se permite la actualización por incremento en el valor específico; la Compañía reclasificó el saldo total de esta cuenta al resultado acumulado ya que no se pudo identificar el RETANM realizado del no realizado.

Los estados financieros al 31 de diciembre de 2007 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), por lo que dichas cifras se presentan expresadas en pesos de poder adquisitivo del 31 de diciembre de 2007.

d) Estimaciones

La preparación de los estados financieros de conformidad con las normas mexicanas de información financiera requiere que la administración prepare 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.

f) Instrumentos financieros con fines de cobertura

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

La Compañía reconoce todos los activos o pasivos que surgen de las operaciones con instrumentos financieros derivados en el balance general a valor razonable, independientemente del propósito de su tenencia. El valor razonable se determina con base en precios de mercados reconocidos y cuando no cotizan en un mercado, se determina con base en técnicas de valuación aceptadas en el ámbito financiero.

Cuando los derivados son contratados con la finalidad de cubrir riesgos y cumplen con todos los requisitos de cobertura, se documenta su designación al inicio de la operación de cobertura, describiendo el objetivo, características, reconocimiento contable y como se llevará a cabo la medición de la efectividad, aplicables a esa operación. La política de la Compañía es no realizar operaciones con carácter especulativo con instrumentos financieros derivados.

Los derivados designados de cobertura reconocen los cambios en valuación de acuerdo al tipo de cobertura de que se trate: (1) cuando son de valor razonable, las fluctuaciones tanto del derivado como de la partida cubierta se valúan a valor razonable y se reconocen en resultados; (2) cuando son de flujo de efectivo, la porción efectiva se reconoce temporalmente en la utilidad integral y se aplica a resultados cuando la partida cubierta los afecta; la porción inefectiva se reconoce de inmediato en resultados; (3) cuando la cobertura es de una inversión en una subsidiaria extranjera, la porción no efectiva se reconoce en la utilidad integral como parte del ajuste acumulado por conversión; la porción no efectiva de la ganancia o pérdida del instrumento de cobertura se reconoce en los resultados del período, si es un instrumento financiero derivado y, si no lo es, se reconoce en la utilidad integral hasta que se enajene o transfiera la inversión.

Para efectos de cubrir los riesgos de tasa de interés y de tipos de cambio en pasivos reconocidos, la Compañía utiliza relaciones de cobertura de flujo de efectivo.

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%. Durante el ejercicio de 2008 no se tuvieron ganancias o pérdidas significativas por inefectividad de las coberturas relacionadas con los instrumentos financieros derivados de cobertura.

g) Estimación para cuentas de cobro dudoso

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.

h) Inventarios

Los inventarios de materiales de construcción se reconocen al costo histórico de adquisición y se valúan utilizando el método de costos promedios. El monto presentado en los estados financieros no excede al valor de realización de los mismos.

Los terrenos para construcción, terrenos urbanizados y las construcciones en proceso son valuadas a su costo de adquisición y fueron actualizados al 31 de diciembre de 2007, a su costo de reposición, sin exceder su valor de realización. A partir del 1 de enero de 2008, la Compañía dejó de valuar sus inventarios a su costo de reposición (costos específicos), lo anterior de acuerdo a lo establecido en la NIF B-10.

A partir del ejercicio 2007 entró en vigor la NIF D-6, la cual establece las nuevas reglas de capitalización; la Compañía capitaliza el resultado integral de financiamiento de los pasivos con costo 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 2007 y en 2008 fue de \$ 360,330 y \$ 813,224 respectivamente.

El inventario a largo plazo, para su identificación y presentación se incluye 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 actualizaron hasta el 31 de diciembre de 2007, mediante la aplicación de factores de ajuste derivados del INPC. A partir del 1 de enero del 2008 se dejó de actualizar este rubro, con la adopción de la NIF B-10.

La depreciación de los inmuebles, maquinaria y equipo se determina sobre el valor 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 al valor neto en libros, la diferencia se reconoce como una pérdida por deterioro. Al 31 de diciembre de 2007 y 2008, 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 incurrir.

Se tiene la política de revisar el valor de los activos intangibles de vida definida 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 al valor neto en libros, la diferencia se reconoce como una pérdida por deterioro. Al 31 de diciembre de 2007 y 2008 no se detectaron indicios de 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. Los costos de activos intangibles de vida indefinida si los hubiera, no son sujetos a amortización. Al 31 de diciembre de 2007 y 2008, la Compañía no cuenta con activos intangibles de vida indefinida.

k) Otros activos

La Compañía reconoce en otros activos, entre otros, lo siguiente:

Los costos de desarrollo de un proyecto relacionados con una nueva Unidad Estratégica de Negocio (UEN), se capitalizan sólo cuando se cumplen los siguientes criterios:

I. Cuando el proyecto de apertura está claramente definido y el costo atribuible 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 proyecto de manera que esté disponible para su venta.

III. La empresa tiene la intención y habilidad de producir y mercadear el producto.

IV. La existencia de un mercado para el producto.

V. Existen recursos adecuados o puede demostrarse su disponibilidad para completar el producto.

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 y 2008 el valor de la UDI respecto al peso fue de 3.932983 y 4.184316 UDI's por peso, respectivamente. La UDI del 18 de febrero de 2009, fecha de emisión de los estados financieros, fue de 4.211400 UDI's por peso.

m) Pasivos, provisiones 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. Asimismo, los compromisos solamente se reconocen cuando generarán una pérdida.

n) Beneficios a los empleados

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

La Compañía reconoce el pasivo por primas de antigüedad 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 la NIF D-3 "Beneficio a los empleados", la cual entro en vigor el 1 de enero de 2008, sustituyendo al anterior Boletín D-3 "Obligaciones laborales". Como resultado de la adopción de esta NIF, los pasivos de transición de las obligaciones laborales están siendo amortizados en un plazo de 5 años, mientras que al 31 de diciembre de 2007 dichos pasivos de transición se amortizaban en un plazo de 18 años. Los efectos de la aplicación de esta NIF se muestran en la Nota 13.

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.

Con la adopción de la NIF B-10, a partir del 1 de enero de 2008, el saldo total de la cuenta de resultados por tenencia de activos no monetarios, se reclasificó a resultados acumulados, por lo que ya no es parte de la utilidad integral.

q) Impuestos a la utilidad

La Compañía reconoce impuestos diferidos aplicando por el método de activos y pasivos, con base en la NIF D-4. Bajo este método, a todas las diferencias 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 (IETU), según corresponda, vigente a la fecha del balance general, o bien, aquellas tasas aprobadas y establecidas en las disposiciones fiscales 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, respectivamente.

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 impuesto a la utilidad causado en el año, es cargado a resultados y representa un pasivo exigible a un plazo menor de un año, se presenta en el pasivo a corto plazo neto de anticipos efectuados durante el ejercicio.

A partir del 1 de enero del 2008 el IMPAC fue derogado y se considera como un crédito fiscal; hasta el 31 de diciembre de 2007 este impuesto forma parte del ISR diferido. La Compañía efectúa periódicamente la evaluación de su recuperación en el futuro. Los efectos de la aplicación de esta NIF se muestran en la Nota 16.

r) Segmentos

La información por segmentos se presenta de acuerdo a la información que se utiliza para la toma de decisiones de la administración. La información se presenta considerando los tipos de productos que comercializa la Compañía (ver Nota 17).

s) Presentación del estado de resultados

La presentación de la utilidad de operación no es requerida en la NIF B-3, sin embargo esta se presenta ya que es un indicador importante en la evaluación de los resultados de la Compañía, adicionalmente para efectos de la comparabilidad con el ejercicio que terminó el 31 de diciembre de 2007. La utilidad de operación comprende a los ingresos ordinarios, costos y gastos de operación.

t) 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".

u) 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.

v) Reclasificaciones

Algunas de las cifras de los estados financieros al 31 de diciembre de 2007, han sido reclasificadas para conformar su presentación con la utilizada al 31 de diciembre de 2008. Los efectos de estas reclasificaciones se aplicaron retrospectivamente en el balance general al 31 de diciembre de 2007 adjuntos de acuerdo con la NIF B-1 "Cambios contables y correcciones de errores". Atendiendo a los lineamientos por los cambios en las NIF-B-10 y NIF D-4, se aplica en forma retrospectiva, al 31 de diciembre de 2007,

la reclasificación de la insuficiencia en la actualización del capital contable y el efecto acumulado del impuesto sobre la renta diferido a resultados acumulados, los efectos retrospectivos de los rubros en el estado financiero son como se muestran a continuación:

	Emisión original 2007	Emisión reclasificada 2008
Resultados acumulados	\$ 9,427,795	\$ 7,797,027
Insuficiencia en la actualización del capital contable	(739,199)	-
Efecto acumulado de impuesto sobre la renta diferido	(891,570)	-

w) Arrendamientos

Los contratos de arrendamiento de inmuebles y equipo se clasifican como capitalizables si el contrato transfiere al arrendatario la propiedad del bien arrendado al término del arrendamiento, el contrato contiene una opción de compra a precio reducido, el período del arrendamiento es sustancialmente igual a la vida útil remanente del bien arrendado, o el valor presente de los pagos mínimos es sustancialmente igual al valor de mercado del bien arrendado, neto de cualquier beneficio o valor de desecho.

Cuando los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad del activo arrendado permanecen sustancialmente con el arrendador, se clasifican como arrendamientos operativos y las rentas devengadas se cargan a resultados conforme se incurren.

x) Nuevos pronunciamientos contables

A continuación se comenta lo más relevante para la Compañía de los nuevos pronunciamientos que entraron 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 período; 2) en un entorno inflacionario, antes de presentar los flujos de efectivo en unidades monetarias de poder adquisitivo a la fecha del cierre del período, 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, 6) como regla de presentación se debe de reclasificar el efecto inicial del ISR diferido en capital a resultados acumulado.

En cumplimiento con los párrafos transitorios de la NIF B-2, la Compañía presenta el estado consolidado de flujo de efectivo para 2008 conjuntamente con el estado consolidado de cambios en la situación financiera para 2007. Derivado de que la NIF B-2 es de aplicación prospectiva, el estado consolidado de flujos de efectivo no es comparable con el estado consolidado de cambios en la situación financiera.

A partir del 1 de enero del 2008, la Compañía utiliza el método indirecto en la determinación del estado de flujo de efectivo.

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 período inmediato anterior ya que los importes del cierre del período anterior se convierten en las bases contables en los estados financieros del período de cambio y períodos 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 períodos anteriores deben ajustarse para reconocer los efectos acumulados de la inflación que existió durante todos los períodos 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 período de dicha realización.

NIF D-3, Beneficios a los empleados

La NIF D-3 sustituye al Boletín D-3 “*Obligaciones laborales*” a partir del 1 de enero de 2008. Los cambios más importantes en la NIF D-3 son: 1) la consideración de períodos 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) la NIF D-3 también incorpora dentro de su alcance el tratamiento de la participación de los trabajadores en las utilidades (PTU), estableciendo el requerimiento de que las Compañías empleen el método de activos y pasivos para efectos de calcular y reconocer el pasivo o activo diferido por PTU, de una forma similar al cálculo del impuesto sobre la renta diferido, y establece que el efecto inicial del reconocimiento de la PTU diferida se lleve a resultados acumulados, a menos que se identifique con partidas reconocidas en el capital contable y que formen parte de la utilidad (pérdida) integral y que no hayan sido llevadas a resultados. Los gastos por PTU tanto causada como diferida se presentan como un gasto ordinario, en lugar de formar parte del impuesto a la utilidad del ejercicio dentro del estado de resultados. La PTU deja de estar en el alcance de la norma correspondiente a los impuestos sobre la utilidad. La aplicación de esta NIF es prospectiva, por lo que los estados financieros de ejercicios anteriores no han sido modificados. Los efectos de la aplicación de esta NIF se muestran en la Nota 13.

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 más 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.; 4) todas las diferencias que surgen entre los valores contables y fiscales se les aplica la tasa del impuesto.

La aplicación de esta NIF es prospectiva, con lo que los ejercicios que se presentan para fines comparativos no han sido ajustados. Los efectos derivados de la aplicación de esta NIF se revelan en la Nota 16.

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

La INIF aclara que la contraprestación adicional es en sí, 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 períodos subsecuentes, por lo que no debe ser amortizado.

La aplicación de esta INIF es prospectiva, por lo que no se modificaron los estados financieros de años anteriores. Los efectos derivados de la aplicación de esta NIF son reflejados en la Nota 8d.

INIF 6, Oportunidad en la designación formal de la cobertura.

La INIF establece 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. Su aplicación es prospectiva. La Compañía no tiene efectos derivados de la aplicación de esta INIF.

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 precisa 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 sí un complemento al costo de dicho activo, por lo que, el efecto reconocido en el capital debe ser capitalizado formando parte del costo del activo no financiero cubierto, al momento de que se realice la transacción pronosticada. La aplicación de esta INIF es prospectiva. La Compañía no tiene efectos derivados de la aplicación de esta INIF.

INIF 9, Presentación de estados financieros comparativos por la entrada en vigor de la NIF B-10.

La INIF establece que los estados financieros comparativos de períodos anteriores al año 2008, deben presentarse expresados en unidades monetarias de poder adquisitivo de los últimos estados financieros en que se aplicó el método integral. En consecuencia, como se mencionó anteriormente, los estados financieros de diciembre 2007, se presentan en pesos de poder adquisitivo de diciembre de 2007, última fecha en que se aplicó el método integral de reexpresión. La INIF no establece nueva normatividad ni modifica la existente.

INIF 10, Designación de instrumentos financieros como cobertura de una posición neta.

La INIF 10, reitera que una posición neta de activos, pasivos, compromisos en firme o transacciones pronosticadas, ya sean portafolios o porciones de los anteriores, no puede ser cubierta a través de uno o más instrumentos financieros derivados, puesto que no califica como posición primaria identificable que permita la evaluación de la efectividad prospectiva y retrospectiva. La Compañía no tiene efectos derivados de la aplicación de esta INIF. La INIF no establece nueva normatividad ni modifica la existente.

INIF 11, Reciclaje de la utilidad integral reconocida, cuando se suspende la contabilidad de cobertura de flujos de efectivo.

La INIF 11, reitera que la utilidad integral generada por una cobertura de flujos de efectivo asociada con un activo o pasivo reconocido, debe reciclarse a resultados a medida que la transacción cubierta, vaya afectando resultados. La Compañía no tiene efectos derivados de la aplicación de esta INIF. La INIF no establece nueva normatividad ni modifica la existente.

INIF 12, Instrumentos financieros derivados contratados por distribuidores de gas en beneficio de sus clientes.

La INIF 12, aclara que las distribuidoras de gas natural deben reconocer los efectos de los instrumentos financieros derivados implícitos, que surgen de la obligación impuesta por las regulaciones de la Comisión reguladora de energía, de trasladar íntegramente a sus usuarios menores los efectos de los instrumentos financieros derivados contratados para fijar el precio de los volúmenes de gas que se adquirirán para ser vendidos. La INIF no establece nueva normatividad ni modifica la existente.

INIF 13, Reconocimiento del ajuste de la posición primaria cubierta al suspender la contabilidad de cobertura de valor razonable.

La INIF 13, concluye que el monto del ajuste incluido en la posición primaria cubierta, hasta el momento de suspender el tratamiento contable de cobertura de valor razonable debe amortizarse afectando resultados durante el término de la posición primaria que fue cubierta. La Compañía no tiene efectos derivados de la aplicación de esta INIF. La INIF no establece nueva normatividad ni modifica la existente.

INIF 14, Contratos de construcción, venta y presentación de servicios relacionados con bienes inmuebles.

La INIF 14, complementa la normatividad contenida en el Boletín D-7, Contratos de construcción y de fabricación de ciertos bienes de capital. Esta INIF especifica cómo y cuándo deben de reconocerse los ingresos y los costos y gastos asociados, procedentes de contratos de construcción, venta y prestación de servicios relacionados con bienes inmuebles.

Se especifica que en la contratación de la construcción de bienes inmuebles, se puede contratar, además de, o de forma independiente de la construcción del bien inmueble, la venta de bienes o de servicios; en cualquier caso, es necesario dividir lo contratado en componentes identificables por separado.

Si los componentes están identificados por separado en el contrato, la entidad debe aplicar los párrafos 9 al 12 de esta INIF a cada componente del contrato, con el fin de determinar si ese componente se encuentra dentro del alcance del Boletín D-7.

La aplicación de esta INIF es retrospectiva, entra en vigor a partir del 1 de enero de 2010. A la fecha de los estados financieros, la administración está evaluando los efectos que la adopción de la INIF 14 tendrá en los resultados y posición financiera de la Compañía.

INIF 15, Estados financieros cuya moneda de informe es igual a la de registro, pero diferente a la funcional.

La INIF 15, considera que la entidad debe preparar estados financieros en su moneda funcional, como un paso previo para prepararlos en la moneda de informe para efectos de consolidación, pues éstos son los que presentarían adecuadamente la situación financiera, los resultados de operación y los flujos de efectivo de la entidad, con objeto de que la información de la entidad consolidada capte la información que presenta cada subsidiaria en su moneda funcional. Sin embargo en México una entidad requiere presentar estados financieros para efectos legales y fiscales en la moneda de registro, consecuentemente, una entidad puede preparar estados financieros en una moneda de informe igual a la de registro, sin conversión a través de su moneda funcional cuando estos estados financieros sean para esos efectos, haciendo la revelación correspondiente de los motivos por los cuales no se realizó la conversión a través de la moneda funcional. La INIF no establece nueva normatividad ni modifica la existente.

ONIF 1, Presentación o revelación de la utilidad o pérdida de operación.

La ONIF 1, aclara que las entidades pueden presentar dentro del estado de resultados o revelar en notas a los estados financieros, la utilidad o pérdida de operación, para efectos de mantener la comparabilidad de sus estados financieros, la cual no esta contemplada en la NIF B-3.

A continuación se comenta lo más relevante de los pronunciamientos que entraron en vigor para el ejercicio 2009:

NIF B-7, Adquisición de negocios

La NIF B-7, sustituye al Boletín B-7 del mismo nombre, esta nueva norma mantiene el método de compra para reconocer las adquisiciones de negocios, el cual se basa en: a) identificar que se está adquiriendo un negocio, b) identificar a la entidad adquirente, c) determinar la fecha de adquisición, d) reconocer los activos identificables del negocio adquirido, los pasivos asumidos, así como la participación no controladora en el negocio adquirido (crédito mercantil mayoritario y minoritario al 100%), e) valorar la contraprestación, y f) reconocer un crédito mercantil adquirido o, en casos inusuales, una compra a precio de ganga, en los términos de esta NIF.

Establece que la contraprestación pagada debe valorarse a su valor razonable en todos los casos; además los gastos de compra y de reestructuración no deben formar parte de la contraprestación, pues no forman parte del monto intercambiable con los dueños del negocio adquirido.

Se establecen las normas para el reconocimiento de activos readquiridos, pasivos contingentes, contraprestación contingente y activos para indemnización generados en la compra, así como la información a revelar sobre las adquisiciones de negocios ocurridas en el ejercicio y de los ajustes a los valores razonables ocurridos en el ejercicio subsiguiente, dentro del período de valuación.

NIF B-8, Estados financieros consolidados o combinados

La NIF B-8, sustituye al Boletín B-8, Estados financieros consolidados y combinados y valuación de inversiones permanentes; los principales cambios son: a) define a las Entidades con Propósitos Especiales (EPE); en los casos en que una entidad ejerza control sobre una EPE, ésta debe considerarse como una subsidiaria y deben consolidarse sus estados financieros con los de la controladora, b) se establece la opción de presentar estados financieros no consolidados en lugar de los consolidados bajo ciertas condiciones, excepto por empresas que coticen en bolsa c) se requiere que se considere la existencia de derechos de voto potenciales que puedan ser ejercidos o convertidos a favor de la entidad en su carácter de controladora cuando se analiza la existencia de control en una entidad, d) se cambiaron los términos de interés mayoritario por participación controladora; e interés minoritario por el de participación no controladora, e) separa la normatividad relativa a inversiones permanentes, se reubica a la NIF C-7, Inversiones en asociadas y otras inversiones permanentes, f) requiere que en los estados financieros consolidados, la participación no controladora quede valuada, en su caso, con base en el valor razonable de los activos netos de la subsidiaria y el crédito mercantil determinado por el método de compra, al momento de la adquisición de dicha subsidiaria.

A la fecha de los estados financieros, la administración está evaluando los efectos que la adopción de la NIF B-8 tendrá en los resultados y posición financiera de la Compañía.

NIF C-7, Inversión en asociadas y otras inversiones permanentes

Esta NIF C-7, establece las normas para el reconocimiento contable de las inversiones en asociadas, así como de las otras inversiones permanentes en las que no se tiene control, control conjunto ni influencia significativa, tema tratado anteriormente dentro del Boletín B-8; los principales cambios, son: a) ya no se establece porcentaje para determinar la influencia significativa, b) se requiere a una entidad que invierta en una Entidad de Propósitos Especiales (EPE) en la que tenga influencia significativa, valúe esta inversión con el método de participación, c) requiere que se considere a existencia de derechos de voto potenciales que sea posible ejercer o convertir a favor de la entidad en su carácter de tenedora y que pueda modificar su injerencia en la toma de decisiones, d) establece que las cuentas por cobrar que no se espere sean recuperadas sean consideradas como parte de la inversión en la asociada, e) se tiene un procedimiento y límite específico para el reconocimiento de las pérdidas de la asociada, f) el crédito mercantil debe de ir sumado al importe de la inversión en la asociada.

A la fecha de los estados financieros, la administración está evaluando los efectos que la adopción de la NIF C-7 tendrá en los resultados y posición financiera de la Compañía.

NIF C-8, Activos Intangibles

La NIF C-8, sustituye al Boletín C-8, del mismo nombre, los principales cambios son: a) se acota la definición de activos intangibles como sigue “son activos no monetarios identificables, sin sustancia física, que generarán beneficios económicos futuros controlados por la entidad”, b) en su valuación inicial se debe considerar su costo de adquisición, y debe ser probable que los beneficios económicos futuros fluyan hacia la entidad, c) los desembolsos subsecuentes sobre proyectos de investigación y desarrollo en proceso deben ser reconocidos como gasto si forman parte de la fase de investigación o como activo intangible si satisfacen los criterios para ser reconocidos como tales, d) se detalla más profundamente el tratamiento para el intercambio de un activo, e) se eliminó la presunción de que un activo intangible no podría exceder en su vida útil a un período de 20 años, f) se adicionó como condicionante de deterioro el período de amortización creciente, g) se contempla la normatividad de disposiciones de activo intangibles, h) se actualizan las revelaciones requeridas, i) se modifica el término de costos preoperativos.

A la fecha de los estados financieros, la administración está evaluando los efectos que la adopción de la NIF C-8 tendrá en los resultados y posición financiera de la Compañía.

NIF D-8, Pagos basados en acciones

La NIF D-8, establece las normas de reconocimiento para las transacciones de pagos basadas en acciones como contrapartida de bienes y servicios, a) liquidables con instrumentos de capital (acciones u opciones de acciones), b) liquidables con efectivo, y c) liquidables con instrumentos de capital o con efectivo en las que los términos del acuerdo se tiene la opción de decidir la forma de liquidar; esta NIF deja sin efecto a la NIIF-2 de Las Normas Internacionales de Información Financiera, que aplicaba de acuerdo a la NIF A-8 Supletoriedad.

A la fecha de los estados financieros, la Compañía no tiene efectos con la aplicación de esta NIF.

INIF 16, Transferencia de categoría de instrumentos financieros primarios con fines de negociación.

En enero de 2009, el CINIF emitió la INIF 16 la cual entró en vigor para los ejercicios que inicien a partir del 1° de enero de 2009 permitiendo su aplicación anticipada a partir del 1° de octubre de 2008. La INIF modifica la normatividad existente relativa a transferencia de los instrumentos financieros primarios inicialmente reconocidos dentro de la categoría de disponibles para venta, indicando las condiciones que deben reunirse para transferir de categoría un instrumento financiero primario.

La INIF establece que en caso de que el instrumento financiero primario se encuentre en un mercado que, por circunstancias inusuales fuera de control de la entidad, deja de ser activo, perdiendo como resultado su característica de liquidez, éste puede ser transferido a la categoría de instrumentos financieros disponibles para su venta (en caso de instrumentos de deuda o capita) o bien, a la categoría de conservado a vencimiento (en caso instrumentos de deuda) si tiene una fecha definida de vencimiento y siempre y cuando, la entidad tenga la intención y capacidad de conservarlo a vencimiento. Esta INIF no es aplicable a los instrumentos financieros derivados.

A la fecha de los estados financieros, la Compañía no tiene ni espera tener efectos con la aplicación de esta INIF. La INIF no establece nueva normatividad ni modifica la existente.

ONIF 2, Recopilación de normas de presentación y de revelación sobre instrumentos financieros.

La ONIF 2, tiene como objeto recopilar en un solo documento las normas de presentación y revelación sobre instrumentos financieros, con objeto de que los preparadores de los mismos tengan un acceso más fácil a las mismas.

3. CUENTAS POR COBRAR CLIENTES

a) Las cuentas por cobrar se integran como sigue:

	Al 31 de diciembre de	
	2007	2008
Avance de obra por cobrar	\$ 6,268,964	\$ 12,581,818
Anticipos de clientes	(387,664)	(548,353)
Cientes por avance de obra	5,881,300	12,033,465
Infonavit, SHF y otros	682,741	947,560
	6,564,041	12,981,025
Estimación de cuentas incobrables	(22,977)	(35,597)
	6,541,064	12,945,428
Cuentas por cobrar cedidas en factoraje	1,944,332	1,807,780
	8,485,396	14,753,208
Cuentas por cobrar a corto plazo y porción circulante de las cuentas por cobrar a largo plazo	8,418,932	14,529,098
Total a largo plazo	\$ 66,464	\$ 224,110

De las cuentas por cobrar a largo plazo, un total de \$ 64,984, están denominadas en dólares y están relacionadas con ventas de terrenos para desarrollos de vivienda residencial, los créditos fluctúan en un plazo de 1 a 7 años dependiendo del monto del enganche, y son garantizados por los propios terrenos, la tasa de interés anual promedio pactada fluctúa entre el 3.0 % y el 10.0 %.

b) Derivado de las líneas de crédito de factoraje financiero con recurso, la Compañía cedió algunos de sus derechos de crédito. Al 31 de diciembre de 2007, se ejercieron con HSBC México, S.A. \$ 977,427 y al 31 de diciembre de 2007 y 2008 se habían ejercido con Hipotecaria Nacional, S.A. \$ 966,905 y \$ 497,359, respectivamente, adicionalmente al 31 de diciembre de 2008 se ejercieron con Banco Santander, S.A. Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Santander \$ 1,310,421 (ver Nota 9).

4. PARTES RELACIONADAS

- a) A continuación se presenta un análisis de los saldos con partes relacionadas al 31 de diciembre de 2007 y 2008. 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	
	2007	2008
Por cobrar:		
Préstamos otorgados (ver inciso c):		
Siglo XXI Desarrollos Industriales, S.A. de C.V.	\$ 525	\$ -
Operadora Festival Plaza, S.A. de C.V.	2,774	-
Alix Desarrollos Turísticos, S.A. de C.V.	4,158	-
	<u>\$ 7,457</u>	<u>\$ -</u>

- b) Durante los años que terminaron al 31 de diciembre de 2007 y 2008 la Compañía tuvo las siguientes operaciones con partes relacionadas:

	Al 31 de diciembre de	
	2007	2008
Ingresos:		
Intereses cobrados sobre préstamos otorgados	\$ 3,399	\$ -
Pagos recibidos sobre préstamos otorgados	48,631	7,457

- 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 2008, 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	
	2007	2008
Beneficios directos a corto y largo plazo	\$ 54,498	\$ 68,115

5. INVENTARIOS

- a) Los inventarios se integran como sigue:

	Al 31 de diciembre de	
	2007	2008
Terrenos para construcción	\$ 8,890,118	\$ 8,815,341
Anticipos para compra de terrenos	963,219	1,225,730
Casas para venta	26,636	87,403
Materiales de obra	46,186	34,107
Anticipos a proveedores	548,026	403,316
Construcción en proceso	1,491,334	611,312
	<u>11,965,519</u>	<u>11,177,209</u>
Menos: Terrenos a largo plazo para construcción	3,281,145	2,880,943
	<u>\$ 8,684,374</u>	<u>\$ 8,296,266</u>

- b) El monto invertido en la adquisición de inventarios calificables al 31 de diciembre de 2008, asciende a \$ 14,639,554 y el resultado integral de financiamiento capitalizado en el período es de \$ 813,224.

	2008
Monto promedio de inversión para la adquisición de inventarios calificables	\$ 14,639,554
RIF capitalizado	813,224
Período de desarrollo de tierra y edificación	3 años
Tasas promedio anualizada	5.55%

- c) La conciliación del RIF capitalizado contra el RIF devengado por la inversión en inventarios al 31 de diciembre de 2008 es como sigue:

	2008
RIF devengado sujeto a capitalización	\$ 813,224
Monto capitalizado	813,224
Resultado integral de financiamiento por capitalizar	\$ -

6. OTRAS CUENTAS POR COBRAR

Este renglón se integra como sigue:

	Al 31 de diciembre de	
	2007	2008
Impuestos por recuperar	\$ 274,399	\$ 572,636
Deudores diversos y funcionarios y empleados	58,672	121,000
Depósitos en garantía	36,525	31,019
	\$ 369,596	\$ 724,655

7. INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPO

- a) Este renglón se integra como sigue:

	Vidas útiles estimadas	Al 31 de diciembre de	
	(años)	2007	2008
Terrenos	-	\$ 29,560	\$ 29,560
Edificios	20	96,043	126,561
Maquinaria	4	208,402	228,158
Equipo de transporte	4	95,039	104,593
Mobiliario y equipo de oficina	10	70,686	84,868
Equipo de cómputo	3 a 5	313,273	441,802
		813,003	1,015,542
Depreciación acumulada		(389,686)	(505,403)
Inmuebles, maquinaria y equipo, neto		\$ 423,317	\$ 510,139

- b) La depreciación cargada a resultados al 31 de diciembre de 2007 y 2008 fue de \$ 124,748 y \$ 118,520, respectivamente.

8. OTROS ACTIVOS

- a) Este renglón se integra como sigue:

	Al 31 de diciembre de	
	2007	2008
Gastos de desarrollo de proyectos	\$ 92,026	\$ 191,696
Gastos de colocación de deuda pública	63,944	56,226
Instrumentos financieros derivados	75,300	-
Intereses pagados por anticipado	3,777	177
Inversión en otras acciones	150	150
Activo Intangible de obligaciones laborales	583	-
	235,780	248,249
Porción circulante de otros activos (incluidos en pagos anticipados)	39,660	34,925
Total a largo plazo	\$ 196,120	\$ 213,324

- b) Los gastos de desarrollo se amortizan considerando el valor 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 2007 y 2008 fueron de \$ 8,245 y \$ 10,520, 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 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 2007 y 2008 fueron de \$ 6,820 y \$ 7,719, 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 que se a cargado a los resultados en el período del 1 de enero al 31 de diciembre de 2007 y 2008 fueron de \$ 6,400, y de \$ 75,300, el incremento en la amortización del instrumento derivado de 2008, esta provocado por la entrada en vigor y adopción de la INIF 5 (ver Nota 2x); a través de la cual la empresa amortizó en el ejercicio de 2008 el total del gasto de instrumentos financieros derivado que se tenía al 31 de diciembre de 2007.

9. CRÉDITOS BANCARIOS

- a) Los saldos de créditos bancarios al 31 de diciembre de 2007 y 2008 se integran como sigue:

	Al 31 de diciembre de	
	2007	2008
Créditos quirografarios con Bancomer S.A. y Banregio S.A., para capital de trabajo denominado en pesos, a una tasa de interés TIIE más 1% hasta 2%.	\$ 300,000	\$ -
Crédito quirografario con Bancomer S.A., para capital de trabajo denominado en pesos, a una tasa de interés de TIIE más 2% hasta 3.75%.	-	750,000
Provisión de intereses	32,065	40,093
Sub-total	<u>332,065</u>	<u>790,093</u>
Línea de factoraje financiero con recurso con HSBC México, S.A.	977,427	-
Línea de factoraje financiero con recurso con Hipotecaria Nacional, S.A.	966,905	487,319
Línea de factoraje financiero con recurso con Santander, S.A.	-	1,284,836
Total	<u>\$ 2,276,397</u>	<u>\$ 2,562,248</u>

La tasa de interés promedio de las deudas a corto plazo al 31 de diciembre de 2007 y 2008 fueron del 10.58% y 11.73%, 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 modificadorio 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 modificadorio ampliando la línea de crédito factoraje financiero con recurso hasta por la cantidad de \$ 1,800,000. 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 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%. En 2008 la Compañía firmó línea de crédito de factoraje con recurso, de los cuales en octubre y noviembre de 2008 se dispusieron de \$ 407,932 y \$ 440,838, respectivamente, al 31 de diciembre de 2008 están pendiente de liquidar un total de \$ 487,319, con vencimiento a 90 y 85 días, a una tasa de descuento de 2.94% y 2.76%.
- d) En octubre, noviembre y diciembre del 2008, la Compañía firmó líneas de factoraje financiero con recurso hasta por la cantidad de \$ 1,405,500, con Banco Santander, S. A. Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Santander. Al 31 de diciembre de 2008, el total de líneas utilizadas por la Compañía es de \$ 1,284,836, con vencimiento máximo a 120 días, a una tasa de descuento promedio de 3.91%.

e) La deuda a largo plazo se integra como sigue:

	Al 31 de diciembre de	
	2007	2008
Préstamo hipotecario denominado en pesos, con intereses pagaderos mensualmente a una tasa promedio de interés anual de 3.00% a 5.00%.	\$ 8,555	\$ 7,880
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 TIIIE más 2.25%, más 0.50% por impuesto, con vencimiento el 28 de junio de 2008.	118,946	-
Certificados bursátiles por \$ 1,000,000 denominados en pesos, con una tasa de interés de TIIIE más 2.04%, más 0.50% por impuesto, con vencimiento el 19 de enero de 2010.	306,691	184,015
Bono de Senior Guaranteed Notes denominado en dólares estadounidenses (U.S.\$ 150,000 miles), con una tasa de interés fija en dólares de 8.50% con vencimiento en el 19 de abril de 2016.	1,629,930	2,030,745
Certificado bursátil denominado en pesos, con intereses mensuales a una tasa de interés de TIIIE más 1.25%, más 0.50% por impuesto, con vencimiento el 27 de octubre de 2010.	1,000,000	1,000,000
Créditos con Garantía Hipotecaria pactados en UDI's con fecha de vencimiento entre 10 a 25 años, a una tasa de interés entre 9.10% al 12.65%, con Hipotecaria Su Casita.	-	650,372
Crédito Puente para capital de trabajo denominado en pesos a la tasa de interés de TIIIE más 3 %.	-	67,221
Crédito Quirografario para capital de trabajo denominados en pesos, a la tasa de interés TIIIE mas 2% hasta 3.75%	-	500,000
Crédito emitido en dólares estadounidenses, a una tasa de interés de Libor más 1.25% con vencimiento el 12 de noviembre de 2010.	162,993	135,383
	3,227,115	4,575,616
Porción a corto plazo	302,369	198,248
Total a largo plazo	\$ 2,924,746	\$ 4,377,368

La tasa de interés promedio de las deudas a largo plazo al 31 de diciembre de 2007 y 2008 fueron del 8.75% y 9.62%, 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 2008, la Compañía estaba en cumplimiento con dichos requerimientos.

g) El vencimiento de la deuda a largo plazo al 31 de diciembre de 2008 es como sigue:

Año	Importe
2010	\$ 1,696,251
2016	2,030,745
Años posteriores	650,372
	<u>\$ 4,377,368</u>

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 desde el momento de designar los instrumentos derivados como de cobertura y en forma posterior 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 2008 sobre una base altamente efectiva.

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. Basados en los términos del contrato de swap, la Compañía paga intereses fijos a una tasa anual de 9.67% y recibe TIIE más 2.04% por parte de Bancomer. Los intercambios son realizados mensualmente. El 12 de septiembre del 2007 venció el plazo del contrato y fue liquidado el swap.

Durante el ejercicio de 2006, la Compañía contrató dos Cross Currency Swap's (CCS) de cobertura de fluctuaciones de tasa y de divisa, por un monto nocional de US\$ 75,000 (miles), cada uno, con *Merrill Lynch* y UBS, con vencimiento a 10 años, ambos contratos fueron negociados sobre el mostrador (Over the Counter).

El objetivo del instrumento de cobertura es eliminar la variabilidad de los pagos de cupón (intereses) durante los primeros cinco años y en el principal por concepto de fluctuaciones en el tipo de cambio atribuibles a la emisión del bono de deuda con importe de US\$ 150,000 denominados Senior Guaranteed Notes descritos en la Nota 9. El período de cobertura comprende 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 período de diez años, la Compañía se compromete a pagar una tasa fija en pesos de 8.39%, y un tipo de cambio fijo de \$ 10.485 y \$ 10.53 pesos por cada dólar estadounidense a los agentes financieros *Merrill Lynch* y UBS, respectivamente. A su vez la Compañía recibirá semestralmente durante los primeros cinco años el 8.5% de monto nocional y el mismo monto nocional al final del derivado, basados en los términos del contrato CCS.

Los instrumentos financieros de cobertura vigentes, fueron valuados al inicio y posteriormente de manera trimestral, a su valor razonable, el método de valuación consiste en la utilización de un modelo de valuación reconocido, el cual considera variables financieras aplicables para determinar el valor presente de los instrumentos financieros a la fecha de emisión de los estados financieros.

El método utilizado por la Compañía para evaluar y medir la efectividad de los instrumentos de cobertura es el de "compensaciones en los cambios en el valor presente de los flujos de efectivo", el cual consiste para la prueba retrospectiva en determinar una razón entre los cambios en los flujos de efectivo de la posición primaria (o hipotética); y para la prueba prospectiva en efectuar el análisis estadístico de regresiones entre las variaciones en el valor razonable del elemento cubierto y las del elemento de

cobertura. Al 31 de diciembre de 2007 y 2008 se originó aumento de \$ 29,387 y \$ 92,332 respectivamente, neto de impuestos en la utilidad integral.

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.

Tipo de derivado	Fines del instrumento derivado	Monto nominal	Valor razonable Al 31 de diciembre de		Vencimiento
			2007 (posición pasiva)	2008 (posición activa)	
Cross currency swap en dólares (CCS) con Merrill Lynch	Cobertura en la variación de tasa de interés y en tipo de cambio	US\$ 75,000	\$ 16,827	\$ 251,753	2016
Cross currency swap en dólares (CCS) con UBS	Cobertura en la variación de tasa de interés y en tipo de cambio	75,000	20,266	248,270	2016
Total		US\$150,000	\$ 37,093	\$ 500,023	

Los tipos de cambios utilizados en la valuación del instrumento derivado CCS, al 31 de diciembre de 2007 y 2008, fue de \$ 10.8662 y \$ 13.5383 por dólar estadounidense, respectivamente.

11. CUENTAS POR PAGAR

a) Este renglón se integra como sigue:

	Al 31 de diciembre de	
	2007	2008
Proveedores para la construcción	\$ 1,949,829	\$ 2,218,874
Acreedores por terrenos	933,971	466,871
Hewlett Packard de México, S.A. de C.V.	24,254	105,697
GE Capital CEF México, S. de R.L de C.V.	-	19,491
	2,908,054	2,810,933
Porción a corto plazo de las cuentas por pagar	2,761,510	2,662,630
Total a largo plazo	\$ 146,544	\$ 148,303

- 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 \$ 466,871, un total de \$ 10,823 devengan una tasa de interés del 2.5% 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 2008, la Compañía mantenía cláusula de reserva de dominio sobre un saldo de \$ 75,605, aproximadamente.
- d) Las cuentas por pagar a largo plazo incluyen \$ 72,699 de deuda a largo plazo con Hewlett Packard y GE Capital CEF México, correspondientes a adquisiciones de equipo de cómputo, con vencimiento en 2013 y a una tasa anual de interés entre el 8.98% y 9.82%.
- e) El vencimiento de las cuentas por pagar a largo plazo al 31 de diciembre de 2008 es como sigue:

Año	2008
2010	\$ 106,904
2011	34,216
2012	4,067
2013	3,116
	\$ 148,303

12. IMPUESTOS Y OTRAS CUENTAS POR PAGAR

Esta cuenta consiste en lo siguiente:

	Al 31 de diciembre de	
	2007	2008
Impuestos a la utilidad por pagar	\$ 28,585	\$ 44,949
Impuesto al valor agregado	204,898	310,317
Impuestos sobre sueldos, impuesto sobre la renta retenido e impuesto al valor agregado retenido	20,851	27,943
Acreedores diversos	188,790	192,258
	\$ 443,124	\$ 575,467

13. BENEFICIOS A LOS EMPLEADOS

- a) Los montos por concepto de costos de beneficios definidos a los empleados al 31 de diciembre de 2007 y 2008 se integran como siguen:

Integración del costo neto del periodo 2007:	Prima de antigüedad	Beneficio por terminación	Total 2007
Costo laboral del servicio actual (CLSA)	\$ 308	\$ 66	\$ 374
Costo financiero (CF)	101	16	117
Rendimiento esperado de los activos del plan	-	-	-
Pérdida (ganancia) actuarial, neta	19	(2)	17
Costo laboral del servicio pasado	61	14	75
Costo neto del periodo (CNP)	\$ 489	\$ 94	\$ 583

Integración del costo neto del periodo 2008:	Prima de antigüedad	Beneficio por terminación	Total 2008
Costo laboral del servicio actual (CLSA)	\$ 434	\$ 102	\$ 536
Costo financiero (CF)	218	34	252
Rendimiento esperado de los activos del plan	-	-	-
Pérdida (ganancia) actuarial, neta	189	(11)	178
Costo laboral del servicio pasado	170	44	214
Costo neto del periodo (CNP)	\$ 1,011	\$ 169	\$ 1,180

- b) Los cambios en el valor presente de la obligación por beneficios definidos (OBD) se muestran a continuación;

Obligación por beneficios definidos 2007	Prima de antigüedad	Beneficio por terminación	Total 2007
Valor presente de la OBD al 1 de enero de 2007	\$ 2,423	\$ 397	\$ 2,820
Costo laboral del servicio actual	308	102	410
Costo financiero	101	34	135
Pérdida (ganancia) actuarial sobre la Obligación	-	-	-
Valor presente de la OBD al 31 de diciembre de 2007	\$ 2,832	\$ 533	\$ 3,365

Obligación por beneficios definidos 2008	Prima de antigüedad	Beneficios por terminación	Total 2008
Valor presente de la OBD al 1 de enero de 2008	\$ 2,426	\$ 378	\$ 2,804
Costo laboral del servicio actual	434	102	536
Costo financiero	218	34	252
Pérdida (ganancia) actuarial sobre la Obligación	-	-	-
Valor presente de la OBD al 31 de diciembre de 2008	\$ 3,078	\$ 514	\$ 3,592

- c) A continuación se presenta la conciliación de la OBD al 31 de diciembre de 2007 y 2008, con los pasivos reconocidos en los balances generales a dichas fechas:

Provisión 2007	Prima de antigüedad	Beneficio por terminación	Total 2007
Obligación por beneficios definidos (OBD)	\$ 3,278	\$ 403	\$ 3,681
Valor razonable de los activos del plan	-	-	-
Activos del plan insuficientes	3,278	403	3,681
Servicios pasado no reconocido por beneficios no adquiridos	-	-	-
Ganancias (pérdidas) actuariales	(1,384)	(168)	(1,552)
Pasivo neto proyectado reconocido en el balance general	\$ 1,894	\$ 235	\$ 2,129

Provisión 2008	Prima de antigüedad	Beneficios por terminación	Total 2008
Obligación por beneficios definidos (OBD)	\$ 3,078	\$ 514	\$ 3,592
Valor razonable de los activos del plan	-	-	-
Activos del plan insuficientes	3,078	514	3,592
Servicios pasado no reconocido por beneficios no adquiridos	(680)	(178)	(858)
Ganancias (pérdidas) actuariales	(348)	63	(286)
Pasivo neto proyectado reconocido en el balance general	\$ 2,050	\$ 398	\$ 2,448

14. CONTINGENCIAS Y COMPROMISOS

- a) La Compañía actualmente tiene una demanda de 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 tienen compromisos de arrendamiento operativo para el uso de equipo de cómputo por \$ 170,824. (\$ 12,618 en miles de dólares norteamericanos), pagaderos en un período de 36 a 38 meses.
- d) 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 2008, son los siguientes:

31 de diciembre de	Importe
2009	\$ 68,935
2010	51,763
2011	42,146
2012	7,980
Total	\$ 170,824

- d) El 19 de diciembre de 2007 la Compañía firmó un Convenio de Asociación con Prudential Investment Management, Inc. (Prudential). 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 está llevando a cabo en etapas, siendo la primera el compromiso por parte de Prudential de fondar 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 efectuó un depósito de seriedad por la cantidad de \$17.5 millones de pesos, adicionalmente presentó carta de crédito comercial por 10 millones de dólares como garantía de que la empresa desarrollará los proyectos ofrecidos.

Al 31 de diciembre de 2008, el valor de los proyectos autorizados por Prudential asciende a un importe de \$ 2,274,662.

Al 31 de diciembre de 2008, se han constituido los siguientes fideicomisos de administración de proyecto correspondientes a la primera etapa:

Fideicomisos de administración de proyectos (etapa 1)

Número	Fecha de constitución
F/573	22 de mayo de 2008
F/574	22 de mayo de 2008
F/575	22 de mayo de 2008
F/582	11 de septiembre de 2008
F/583	11 de septiembre de 2008
F/584	11 de septiembre de 2008
F/585	11 de septiembre de 2008
F/586	11 de septiembre de 2008
F/502	01 de agosto de 2008
F/597	01 de agosto de 2008
F/598	01 de agosto de 2008
F/599	01 de agosto de 2008
F/600	01 de agosto de 2008
F/630	18 de diciembre de 2008
F/631	18 de diciembre de 2008
F/632	18 de diciembre de 2008
F/633	18 de diciembre de 2008

En estos fideicomisos Prudential aporta la tierra y la empresa aporta las construcciones para el desarrollo de los proyectos inmobiliarios; participando en carácter de Fiduciario, Banco J.P. Morgan, S.A., Institución de Banca Múltiple, J.P. Morgan Grupo Financiero, División Fiduciaria.

A partir del segundo semestre de 2008 se iniciaron con los proyectos de fideicomiso de administración de proyectos F/573 y F/598 en Ciudad Juárez y el F/574 en Los Mochis, de los cuales al 31 de diciembre de 2008 se han aportado \$ 53,214, \$ 93,234 y \$ 78,105, respectivamente.

15. CAPITAL CONTABLE

- a) Al 31 de diciembre de 2007 y 2008 el capital social de la Compañía consiste de un mínimo fijo de \$ 191,193 (\$ 95,836 a valor nominal), sin derecho a retiro y capital variable. Al 31 de diciembre de 2007 y 2008 el capital social está representado por 976,445,286 acciones sin valor nominal, respectivamente.
- 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) 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 y 2008, la Compañía cuenta con una reserva legal de \$ 38,239 y se encuentra registrada dentro de la cuenta de resultados acumulados.
- e) En asamblea general extraordinaria de accionistas celebrada el 26 de octubre de 2007, se aprobó un aumento al 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. IMPUESTOS A LA UTILIDAD

- 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. 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.
- b) La Ley del Impuesto Empresarial a Tasa Única (IETU) 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 aplicara la tasa de 16.5% para el 2008, 17% en 2009 y 17.5% a partir del 2010. Contra el IETU 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 IETU se abrogó la Ley del IA pero se establecen mecanismos para la recuperación del IA que la empresa generó en los 10 ejercicios anteriores.
- c) Al 31 de diciembre de 2007 y 2008, el impuesto a la utilidad se integra como sigue:

	2007	2008
Impuesto sobre la renta causado	\$ 38,195	\$ 7,312
Impuesto al activo causado	46,245	-
IETU causado	-	27,893
Impuesto sobre la renta diferido	800,638	831,550
Total del impuesto a la utilidad	\$ 885,078	\$ 866,755

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

	Al 31 de diciembre de	
	2007	2008
Activos por impuestos diferidos		
Activos fijos	\$ (453)	\$ (12,994)
Reserva para cuentas incobrables	(204)	(204)
Pasivos	(70,872)	(117,823)
Instrumentos derivados	(21,196)	-
Pérdidas fiscales de ejercicios anteriores	(332,437)	(489,922)
Impuesto al activo pagado en años anteriores	(31,817)	(6,501)
	<u>(456,979)</u>	<u>(627,444)</u>
Pasivos por impuestos diferidos		
Clientes por avance de obra	1,755,310	4,029,087
Instrumentos derivados	-	36,296
Inventarios	1,953,434	666,663
Pagos anticipados	83,587	98,596
	<u>3,792,331</u>	<u>4,830,642</u>
Impuesto sobre la renta diferido	\$ 3,335,352	\$ 4,203,198

El efecto de ISR diferido incluido en el RETANM por el año terminado el 31 de diciembre de 2007, fue por \$ 60,357. A partir del primero de enero de 2008 entro en vigor la NIF B-10 "Reconocimiento de los efectos de la inflación en la información financiera". 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.

El efecto de ISR diferido en instrumentos derivados por los años terminados al 31 de diciembre de 2007 y 2008 fue (\$ 21,196) y \$ 36,296, respectivamente.

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

	Al 31 de diciembre de	
	2007	2008
Tasa de ISR	28.0%	28.0%
Efectos de actualización	2.0%	0.4%
Gastos no deducibles	0.6%	0.5%
Otros	(0.5%)	(0.7%)
Tasa efectiva de ISR antes de la reducción	<u>30.1%</u>	<u>28.2%</u>
Efecto cambio por abrogación de la Ley del IA	3.6%	-
Tasa efectiva de ISR	<u>33.7%</u>	<u>28.2%</u>

- f) A partir del ejercicio 2005, la ley del impuesto sobre la renta fue modificada para permitir la deducción fiscal del costo de ventas en lugar de las compras. Derivado de este cambio, la Compañía acumula el saldo inicial de la cuenta de inventarios proporcionalmente en 12 años debido a que la rotación que tenía este inventario era de 0 a 1 veces. Sin embargo, se sigue permitiendo la deducción fiscal de las compras de terrenos para construcción. El saldo de inventario por acumular al 31 de diciembre de 2008 es de \$ 2,675,770.
- g) Al 31 de diciembre de 2008 la Cuenta de Aportación de Capital Actualizado (CUCA) fue de \$ 3,157,445 y el saldo de la Cuenta de Utilidad Fiscal Neta fue de \$ 953,952. Cualquier distribución en exceso a los saldos de estas cuentas, será sujeto al pago del impuesto corporativo a la tasa de impuesto en vigor en la fecha de la distribución.
- h) La Compañía tiene pérdidas fiscales de años anteriores que de acuerdo con la Ley del ISR vigente, se pueden actualizar por la inflación y aplicarse contra las utilidades fiscales que se generen en los próximos diez años.

- i) En octubre de 2007 se promulgo la Ley de Impuesto Empresarial a Tasa Única (IETU), en la cual se establece la abrogación de la Ley del IA, a partir del ejercicio 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 solicitado en devolución a las autoridades fiscales pero ciertas limitantes; el efecto de la abrogación del IA en el impuesto diferido del ejercicio 2007 fue de \$ 54,918. Por el ejercicio de 2008 la empresa causo IETU por \$ 27,893.
- j) Al 31 de diciembre de 2008, 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			\$ 314
2000	2010			158
2001	2011			65
2002	2012			80
2003	2013			250
2004	2014			677
2005	2015	\$ 128,500	\$ 35,980	1,179
2006	2016	272,776	76,377	1,630
2007	2017	473,444	132,565	2,148
2008	2018	875,000	245,000	-
		\$ 1,749,720	\$ 489,922	\$ 6,501

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.

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 categorizan 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 31 de diciembre de 2007 y 2008, la Compañía tuvo la siguiente clasificación de segmentos:

	Bajo	Medio	Alto	Total
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
Diciembre 2008				
Ventas	\$ 7,783,784	\$ 5,908,330	\$ 1,311,870	\$ 15,003,984
Costo de ventas	5,459,198	3,971,646	858,784	10,289,628
Utilidad bruta	\$ 2,324,586	\$ 1,936,684	\$ 453,086	\$ 4,714,356

18. POSICIÓN EN MONEDA EXTRANJERA

- a. Al 31 de diciembre de 2007 y 2008, los estados financieros contienen activos y pasivos en dólares estadounidenses como sigue:

	Miles de dólares estadounidenses			
	2007		2008	
Total activo	US \$	47,062	US \$	79,244
Préstamos bancarios y total del pasivo		(201,680)		(203,615)
Posición pasiva, neta	US \$	(154,618)	US \$	(124,371)

El tipo de cambio utilizado para valuar los activos y pasivos en moneda extranjera al 31 de diciembre de 2007 y 2008 publicado por el Banco de México en el Diario Oficial de la Federación fue de \$10.8662 y \$13.5383 por dólar estadounidense, respectivamente. El tipo de cambio del 18 de febrero de 2009, fecha de emisión de los estados financieros, fue de \$14.5288 por dólar estadounidense.

- b) En 2007 y 2008, la Compañía ha celebrado las siguientes transacciones en moneda extranjera:

	Miles de dólares estadounidenses			
	2007		2008	
Compras de activos fijos	US \$	5,714	US \$	12,088
Compras de tierras		40,196		30,054
Venta de tierras		22,815		6,386
Intereses		12,624		16,899
Arrendamiento		2,171		3,552
Préstamos bancarios		15,000		(5,000)

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.

Información Corporativa

Selene Ávalos Ríos
Directora de Finanzas
ri@urbi.com
selene.avalos@urbi.com
Avenida Reforma 1401-F
Col. Nueva
CP 21100 Mexicali
Baja California, México
Tel.: +(52.686) 552.8528

Antonio Jorge González
Gerente de Relación con Inversionistas
ri@urbi.com
antonio.jorge@urbi.com
Río Danubio 109
Col. Cuauhtémoc
CP 06500 Del. Cuauhtémoc
México D.F. México
Tel.: +(52.55) 11.02.03.90 ext. 10724

Edición, diseño y producción: Comunicación Institucional Urbi.

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

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





Valores de nuestra marca

Armonía

Tranquilidad

Prestigio

Trascendencia

urbi.com