

LIDERAZGO EN MÁRGENES Y UTILIDAD NETA

INFORME ANUAL 2010

 **urbi**
VidaResidencial®



2010

\$14,976.8

Ventas en millones de pesos

\$33,567

Viviendas escrituradas

28.4%

Margen bruto

19.4%

Margen de operación

27.2%

Margen de EBITDA

11.2%

Margen neto

\$6,154.6

Millones de pesos de caja

\$1,007.3

Millones de pesos de flujo libre de efectivo a capital - sin considerar inversiones en la integración de PVM ¹

(\$589.9)

Millones de pesos de flujo libre de efectivo a capital - considerando PVM

(1) PVM: Proyectos de Vivienda en Marcha. Durante el 2010, Urbi destinó MX\$1,597.2 millones de su generación de flujo para la integración de Proyectos de Vivienda en Marcha.



PORTADA

En Urbi tenemos una visión integral de la vivienda y nos hemos transformado en articuladores de Desarrollos Urbanos Integrales Sustentables (DUIS), que equilibran los beneficios ambientales, económicos y sociales, para crear comunidades de alto valor residencial, orientadas sobre todo a la población de menores recursos. Gracias a las eficiencias de nuestro modelo de negocios y a un portafolio diversificado de productos y servicios, mantenemos nuestro liderazgo en márgenes para alcanzar **la mayor utilidad neta del sector**, incluso con menores volúmenes de vivienda.

Perfil de la empresa

Somos el líder en la industria de la vivienda en México, con presencia en las 35 ciudades y municipios más dinámicos del país, entre ellas las principales zonas metropolitanas.

Durante más de 29 años de operaciones hemos construido más de 370 mil viviendas, a través de procesos de negocio únicos y replicables, con un desempeño financiero sobresaliente que nos posiciona como una de las empresas más rentables del sector.

UrbiNet, la plataforma de tecnología de información más sofisticada del sector; UrbiNova, nuestra tecnología propia de construcción; y Alternativa Urbi, un esquema único en la industria para atender a los segmentos no tradicionales (trabajadores de menores ingresos, no asalariados y no afiliados a las instituciones de financiamiento de vivienda), son herramientas avanzadas que apoyan y distinguen nuestras operaciones.

A través del esquema Socio Concesionario Director de Plaza (SCDP) nos hemos diversificado hacia nuevas ciudades con rapidez y menores necesidades de capital de trabajo, hasta casi duplicar la cobertura geográfica en sólo 3 años.

Estas herramientas nos permiten incrementar al máximo la eficiencia operativa y obtener un crecimiento rentable, superior al promedio del sector.

Además, la experiencia y liderazgo que hemos adquirido como el primer articulador de Desarrollos Urbanos Integrales Sustentables (DUIS) en el país, nos ubica como una de las compañías más innovadoras en el sector. Estos macroproyectos son áreas de desarrollo planeadas en forma integral, que contribuyen a incrementar la calidad de vida de los residentes y a mejorar el ordenamiento territorial de los estados y municipios.

Como resultado de la crisis económica aprovechamos nuestra sólida posición de liquidez y la estructura del esquema de SCDP, para integrar Proyectos de Vivienda en Marcha (PVM) de desarrolladores pequeños y medianos, a los cuales les proporcionamos las herramientas necesarias para continuar con su desarrollo y las demás ventajas competitivas de nuestra empresa en materia de tecnología de construcción, mejores condiciones de negociación con bancos y proveedores, así como esquemas de ventas, entre otros beneficios, que crean condiciones óptimas para el éxito.

Una línea de negocios adicional al desarrollo de vivienda, es la de actividades relacionadas con la vivienda, la cual incluye la venta de tierra comercial, la comercialización de casas prehabitadas, y el equipamiento de inmuebles y servicios.

Índice

6	MENSAJE A LOS ACCIONISTAS
10	DESEMPEÑO FINANCIERO
16	MODELO DE NEGOCIOS
20	EL CLIENTE
22	DUIS
26	RESERVA TERRITORIAL
28	EQUIPO DE DIRECCIÓN
30	CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN
31	NUESTROS CONSEJEROS
32	ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS AUDITADOS

La Oferta Irresistible



Sabemos quiénes son nuestros clientes, qué les gusta y llama su atención al adquirir una vivienda. Ellos no sólo buscan un hogar, sino un entorno amigable que les permita mejorar su calidad de vida en lo social, económico y ambiental.

El objetivo es satisfacer sus necesidades, de acuerdo con sus posibilidades, bajo un esquema que hemos integrado bajo la Oferta Irresistible y sus 5 componentes:



La Experiencia Urbi VidaResidencial®

El fraccionamiento con la vivienda ideal, totalmente equipada, adecuada a cada familia y planeada para apoyar su crecimiento, además de elementos comunitarios distintivos, que generan prestigio y estatus en la comunidad.

Accesibilidad

El enganche a la medida de las posibilidades familiares, con la mensualidad más adecuada, para que nuestro cliente diga: “Sí puedo”.

La decisión correcta y oportuna

Combinar y presentar al cliente los elementos para adquirir una vivienda con los mejores y mayores beneficios a su alcance, que le permitan tomar la decisión correcta en el momento oportuno.

Asesoría personalizada

Un gran equipo de asesores, motivados y enfocados en las necesidades y soluciones para sus clientes.

Articulación de una nueva cultura comunitaria

Comunidades integradas con todos los servicios que promueven los derechos y responsabilidades de los colonos, para mantener una convivencia armoniosa, promoviendo una respuesta integral entre las necesidades y capacidades de cada habitante.

Mensaje a los Accionistas

Tuvimos un crecimiento rentable en el 2010, año durante el cual incrementamos los ingresos en línea con lo esperado, entregamos los mejores márgenes y la mayor utilidad neta en la industria de la vivienda en México.

El 2010 fue un buen año, obtuvimos un crecimiento rentable al incrementar los ingresos, entregar los márgenes más altos del sector y alcanzar la mayor utilidad neta de la industria de la vivienda en México.

En forma adicional, tomamos ventaja de nuestra sólida posición de liquidez y de nuestro esquema Socio Concesionario Director de Plaza (SCDP) para integrar 7 Proyectos de Vivienda en Marcha (PVM) de pequeños y medianos desarrolladores que enfrentaban dificultades para acceder al fondeo a la construcción. Esta decisión nos permitió abrir un total de 9 Unidades Estratégicas de Negocios (UENs) e iniciar operaciones en 6 nuevas ciudades y municipios, para incrementar así la capacidad de operación y diversificación geográfica de la empresa.

Terminamos el 2010 con un balance más sólido, una mayor presencia geográfica y un portafolio de productos y servicios más diversificado que apoya el crecimiento de los ingresos, pero que contribuye de forma más importante en el logro de los márgenes más altos y una sólida capacidad de generación de flujo libre de efectivo; lo cual nos permitirá seguir consolidando a Urbi como la empresa líder, con una capacidad superior para articular el crecimiento de la industria.

El sector de la vivienda en México sigue mostrando sólidos fundamentos de crecimiento, con un gran déficit y demanda de vivienda, disponibilidad de hipotecas y apoyos del gobierno, pero con una creciente sofisticación resultado de los planes de las instituciones hipotecarias de vivienda para evolucionar el crecimiento de la industria a través de Desarrollos Urbanos Integrales Sustentables (DUIS), vivienda vertical y vivienda con ecotecnologías; además de la búsqueda de nuevos productos y alternativas para atender a los segmentos no tradicionales (trabajadores no afiliados al Infonavit o Fovissste, y quienes lo están pero no califican todavía para una hipoteca debido a insuficiente puntación crediticia o a la falta de un subsidio a la vivienda).

Ante estas tendencias, nuestro Marco Estratégico 2011-2015 se encuentra bien posicionado para tomar ventaja de las nuevas condiciones y de la situación estructural actual de la industria, debido a las siguientes razones:

- Es claro que la reducción en el fondeo a la construcción, combinado con la creciente sofisticación necesaria para atender nuevos nichos de mercado con productos diferenciadores e innovadores, han creado la oportunidad de estructurar un diálogo con desarrolladores pequeños y medianos, donde ellos han identificado el valor de ser parte integral de Urbi y así beneficiarse de nuestra tecnología, conocimiento, experiencia y fortaleza financiera. Dicha estrategia nos está permitiendo consolidarnos como el articulador de oportunidades de la industria, capturando más valor y fortaleciendo nuestro modelo de negocios.
- Aún bajo un contexto de recuperación en el fondeo y volúmenes de construcción de vivienda, confiamos en que muchos desarrolladores seguirán encontrando valor en la propuesta de unirse a Urbi y permitirnos integrar PVM adicionales.
- La creciente disponibilidad de incentivos, subsidios e hipotecas para el segmento de interés social, la vivienda verde, así como el impulso a los proyectos sustentables por parte de las instituciones de vivienda, nos permiten seguir beneficiándonos de estas iniciativas, gracias a Urbinova y a nuestro liderazgo en el desarrollo de DUIS, al haber sido los primeros en México en recibir la certificación oficial para este tipo de proyectos, por Valle San Pedro, en Tijuana.
- Y por último, el creciente enfoque de las instituciones de vivienda en la atención de trabajadores no tradicionales nos permitirá seguir capitalizando nuestra experiencia de más de 7 años de operar Alternativa Urbi, que se ha fortalecido con la reciente alianza con Aureos Capital y con los nuevos programas Renta con Opción a Compra (ROC) de Infonavit e Infonavit Para Todos.

Con base en este nuevo marco estratégico, nuestro plan de negocios 2011-2015 considera el alcance de los siguientes objetivos:

- Mantener un crecimiento promedio de ingresos de 13-15%, que duplicará el tamaño de nuestra empresa.



- Mantener un margen Ebitda de entre 27.0 a 27.5%, el más alto del sector.
- Entregar flujo libre de efectivo a capital en forma consistente.
- Incrementar el retorno sobre el capital a 14-16% hacia el 2015.

Estos objetivos se alcanzarán por medio de la operación de nuestras 2 líneas de negocios: desarrollo de vivienda y actividades relacionadas con la vivienda.

El desarrollo de vivienda opera a través de los esquemas SCDP y PVM, los cuales nos permitieron incrementar el número de UENs a 63 y nuestra presencia geográfica a 35 ciudades y municipios para el 2010.

Por su parte, la línea de actividades relacionadas con la vivienda seguirá creciendo hasta contribuir con 14-16% de los ingresos totales para 2015, pero de forma más importante contribuirá a mantener los márgenes de la empresa, —incluso con el desarrollo de más vivienda de bajos ingresos— y a la generación de flujo libre efectivo a capital, gracias a una estructura de costos menor y a reducidas necesidades adicionales de inversión en capital de trabajo.

La comercialización de tierra en proyectos certificados como DUIS será uno de los elementos más importantes de esta línea de negocios, que nos permitirá seguir capitalizando las iniciativas del gobierno federal para el desarrollo de vivienda de menores ingresos y la venta de tierra con propósitos comerciales e industriales en dichos desarrollos.

En resumen, la industria de la vivienda en México sigue mostrando las condiciones para el crecimiento sostenido de largo plazo: continua existiendo una fuerte demanda de vivienda, subsidios para la compra de vivienda, disponibilidad de hipotecas del sector público y privado, y los beneficios de un marco socioeconómico estable.

Creemos firmemente que la nuestra es la empresa mejor posicionada para beneficiarse de estas condiciones y obtener un crecimiento

rentable, gracias a nuestra habilidad para complementar nuestro crecimiento orgánico con estrategias adicionales como son:

- El esquema SCDP, el cual ya nos permitió casi duplicar nuestra presencia geográfica en tan sólo 3 años, de forma rápida y con menores inversiones iniciales de capital de trabajo.
- La habilidad de integrar PVM, una extensión del SCDP, que nos está permitiendo aprovechar las condiciones económicas actuales para incrementar la rentabilidad y reducir el ciclo de capital de trabajo.
- La línea de negocios de actividades relacionadas con la vivienda, que contribuye con los márgenes y la generación de flujo libre de efectivo, debido a su mayor margen bruto y a las menores necesidades de capital de trabajo.
- Nuestro liderazgo en el desarrollo de proyectos certificados DUIS, que nos permiten acceder a inversiones en infraestructura y urbanización, subsidios e hipotecas que posibilitan el desarrollo de vivienda de bajos ingresos y asegurar tierra que, posteriormente, venderemos para propósitos industriales y comerciales de forma rentable.

- Y de manera especial, nuestra amplia experiencia en la atención al segmento no tradicional de trabajadores, gracias a los programas Alternativa Urbi, Aureos Capital y ROC Infonavit, a través de los cuales incrementamos nuestro liderazgo en un mercado que ya representa más del 60% de la población trabajadora en el país.

Estas estrategias, combinadas con las eficiencias de nuestro modelo de negocio, con la plataforma tecnológica (Urbinet) y la tecnología para el desarrollo de vivienda vertical de menores ingresos (UrbiNova), garantizan la habilidad que tenemos para mantener los mayores márgenes capturando subsidios e hipotecas para el desarrollo rentable de vivienda de bajo ingreso, beneficiándonos de oportunidades adicionales de negocios.

Las ventajas competitivas exclusivas que tenemos nos permitirán seguir manteniendo un crecimiento rentable superior, continuar generando flujo con los mayores márgenes de la industria, al mismo tiempo que fortalecemos nuestro balance e incrementamos el retorno de inversión sobre capital; logros que consolidarán nuestro liderazgo en la industria, para beneficio de clientes, accionistas, colaboradores y aliados.

Cuahtémoc Pérez Román

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





**DESEMPEÑO
FINANCIERO**

Crecimiento, rentabilidad y generación de flujo para aprovechar las oportunidades existentes en la industria

En 2010 obtuvimos un crecimiento rentable debido a nuestra habilidad para entregar los mayores márgenes del sector, incluso con el desarrollo de más vivienda de menores ingresos; y a nuestra capacidad de generar fuerte flujo operativo, que nos permite aprovechar las oportunidades de inversión existentes con las condiciones económicas actuales.

El enfoque en vivienda de bajos ingresos con los márgenes más altos de la industria, representan unas de nuestras más destacadas ventajas competitivas, gracias a las eficiencias de nuestro modelo de negocios, a un portafolio de productos y servicios más diversificado, ya innovadores esquemas de ventas únicos en el sector.

Bajo esta perspectiva obtuvimos los siguientes resultados:

- Ventas por MX\$14,976 millones 836 mil pesos, 9.3% más que en 2009.
- Margen de EBITDA de 27.2%, consistentemente el más alto de la industria.
- Margen Neto de 11.2%, también el más alto de la industria.
- Flujo libre de efectivo a capital por MX\$ 1,007.3 millones - sin considerar PVM ⁽¹⁾.
- Flujo libre de efectivo a capital por MX\$ (589.9) millones -considerando PVM ⁽¹⁾.
- Caja de MX\$ 6,154.6 millones de pesos.

Nuestra decisión de adoptar una estrategia de prudencia y liquidez desde el 2009, nos está brindando la flexibilidad suficiente para aprovechar las condiciones económicas prevaletentes en el sector, para integrar activos subvaluados y Proyectos de Vivienda en Marcha (PVM) de desarrolladores pequeños y medianos con

dificultades para acceder a fondeo a la construcción. En este sentido, durante 2010 invertimos MX\$1,597.2 millones en integrar 7 de estos proyectos, que representarán un volumen de producción para los próximos tres años superior a las 18,000 viviendas, con ventajas notables en la rentabilidad y retorno sobre capital.

En 2010 desarrollamos nuestro Plan Estratégico 2010-2015, cuyas principales metas son mantener un crecimiento de ingresos de entre 13 y 15% anual, para duplicar el tamaño de la empresa en los próximos 5 años; conservar un margen en EBITDA de 27.0 a 27.5%, generar un Flujo Libre de Efectivo a Capital positivo de manera consistente y aumentar el ROE a 14-16% para 2015.

Estos objetivos están soportados por un marco financiero, que enfocaremos a 3 áreas clave:

- Maximizar la generación de Flujo Libre de Efectivo al Capital (FCFE por sus siglas en inglés), para seguir aprovechando nuevas oportunidades de negocios, como la integración de PVM.
- Acotar el riesgo y mantener un perfil de endeudamiento sano. El objetivo es no exceder un nivel de deuda de 2.5 veces en relación con EBITDA.
- Mantener una tasa de crecimiento que nos permita duplicar los ingresos en los próximos 5 años, además de incrementar nuestra diversificación geográfica y la posición como líder en cada mercado donde estamos presentes.

(1) PVM: Proyectos de Vivienda en Marcha.



En 2010 nos consolidamos como líderes en rentabilidad, con los mayores márgenes y utilidad neta, además de mantener la liquidez más sólida de la industria de la vivienda en México.



Cifras sobresalientes

Cifras nominales en millones de pesos.

Cifras presentadas considerando la adopción de la INIF 14.

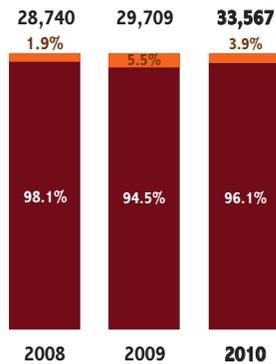
BALANCE	Base INIF 14		
	10	09	08
Total del Activo	37,135	31,414	26,451
Activo Circulante	30,065	27,052	22,123
Efectivo y equivalentes	6,155	4,393	1,985
Cientes	5,193	531	688
Otras cuentas por cobrar	1,426	790	725
Inventarios	22,799	24,341	21,326
Inmuebles, maquinaria y equipo, neto	502	519	510
Total del Pasivo	21,364	17,705	14,091
Pasivo a Corto Plazo	10,595	9,199	6,547
Cuentas por pagar a Proveedores	4,162	3,924	2,663
Pasivo Financiero a corto plazo ⁽¹⁾	3,271	3,855	2,760
Pasivo a Largo plazo	10,769	8,506	7,544
Pasivo financiero a largo plazo ⁽¹⁾	7,727	3,853	3,877
Capital Contable	15,771	13,709	12,360
ESTADO DE RESULTADOS			
No. de Viviendas vendidas (unidades)	33,567	29,709	28,740
Ventas	14,977	13,700	6,883
Costo de Ventas	(10,723)	(9,543)	(4,712)
Utilidad Bruta	4,254	4,157	2,171
Utilidad de Operación	2,911	2,998	610
EBITDA	4,067	4,132	1,662
Resultado Integral de Financiamiento	(336)	(244)	(110)
Utilidad antes de impuestos a la utilidad	2,638	2,754	527
Utilidad Neta	1,670	1,534	373
INFORMACIÓN ADICIONAL			
Margen de Operación	19.4%	21.9%	8.9%
Margen de EBITDA	27.2%	30.2%	24.1%
Margen Neto	11.2%	11.2%	5.4%
Deuda Neta ⁽²⁾	4,843	3,315	4,652
Deuda Neta ⁽²⁾ / EBITDA	1.19	0.80	2.80
No. Acciones (millones)	976.45	976.45	976.45
UPA	1.71	1.57	0.38
Utilidad de Operación por Acción	2.98	3.07	0.63
EBITDA por Acción	4.16	4.23	1.70
Valor en libros por acción	16.15	14.04	12.66
Flujo Libre de Efectivo a Capital - considerando PVM ⁽³⁾	(590)	1,672	(3,048)

(1) Deuda incluyendo cobertura.

(2) Incluye créditos relacionados con Alternativa Urbi.

(3) Proyectos de Vivienda en Marcha.

MEZCLA DE PRODUCTOS | UNIDADES VENDIDAS

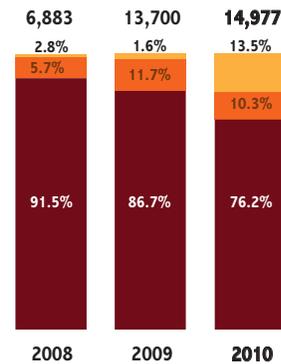


● Vivienda de Interés Social y Vivienda Media Baja

● Vivienda Media Alta y Residencial

MEZCLA DE PRODUCTOS | VENTAS

(MILLONES DE PESOS)



● Ingresos de líneas de negocio Relacionadas con la Vivienda

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

A partir del 1 de enero de 2010 la Compañía adoptó la Interpretación a las Normas de Información Financiera (INIF) 14, Contratos de construcción, venta y prestación de servicios relacionados con bienes inmuebles, como complemento del boletín D-7, Contratos de construcción y de fabricación de ciertos bienes de capital.

La INIF 14 requiere la separación de los diversos componentes en los contratos con la finalidad de definir si el contrato se refiere a la construcción de bienes inmuebles, venta o a la prestación de servicios, estableciéndose las reglas para el reconocimiento de ingresos, costos y gastos asociados de conformidad con la identificación de los diferentes elementos de los contratos. Derivado de lo anterior la Compañía dejó de reconocer sus ingresos, costos y gastos por venta de viviendas conforme al método de porcentaje de avance de obra ejecutada y comenzó a reconocerlos de acuerdo a dicha interpretación.

El reconocimiento de ingresos y costos, según esta interpretación, es más cercano a lo que normalmente se denomina "Método de Contrato Completo" en el cual los ingresos, costos y gastos se reconocen cuando se cumplen todas y cada una de las siguientes condiciones:

- Se ha transferido al comprador el control, es decir, los riesgos y beneficios, de tipo significativo, derivados de la propiedad o titularidad de los bienes, lo cual normalmente ocurre al momento de la escrituración;
- No se conserva alguna participación continua en la gestión actual de los bienes vendidos, en el grado usualmente asociado con la propiedad, ni se retiene el control efectivo de los mismos;
- El monto de los ingresos puede estimarse confiablemente;
- Es probable que se reciban los beneficios económicos asociados con la transacción;
- Los costos y gastos incurridos o por incurrir, en relación con la transacción pueden determinarse confiablemente.

Los cambios contables producidos por la aplicación inicial de esta INIF, se reconocieron con base en el método retrospectivo establecido en la Norma de Información Financiera B-1, Cambios contables y correcciones de errores (NIF B-1), como si dichos cambios hubieran ocurrido desde el inicio del año 2009.

Fuente: Estados Financieros Consolidados. Pág. 42

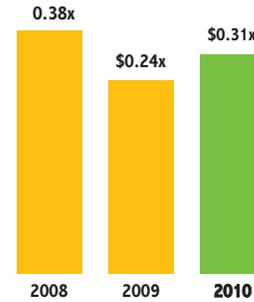


* Cifras presentadas considerando la adopción de la INIF 14.

EBITDA ⁽¹⁾ / MARGEN DE EBITDA
(MILLONES DE PESOS)



DEUDA NETA / CAPITAL CONTABLE

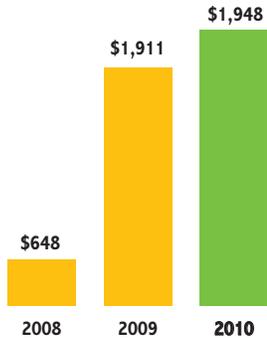


(1) EBITDA = Utilidad de operación + depreciación, amortización e intereses capitalizables.

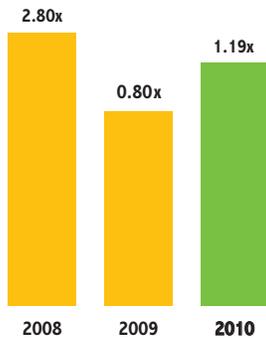
UTILIDAD NETA
(MILLONES DE PESOS)



FONDOS DE OPERACIÓN⁽²⁾
(MILLONES DE PESOS)

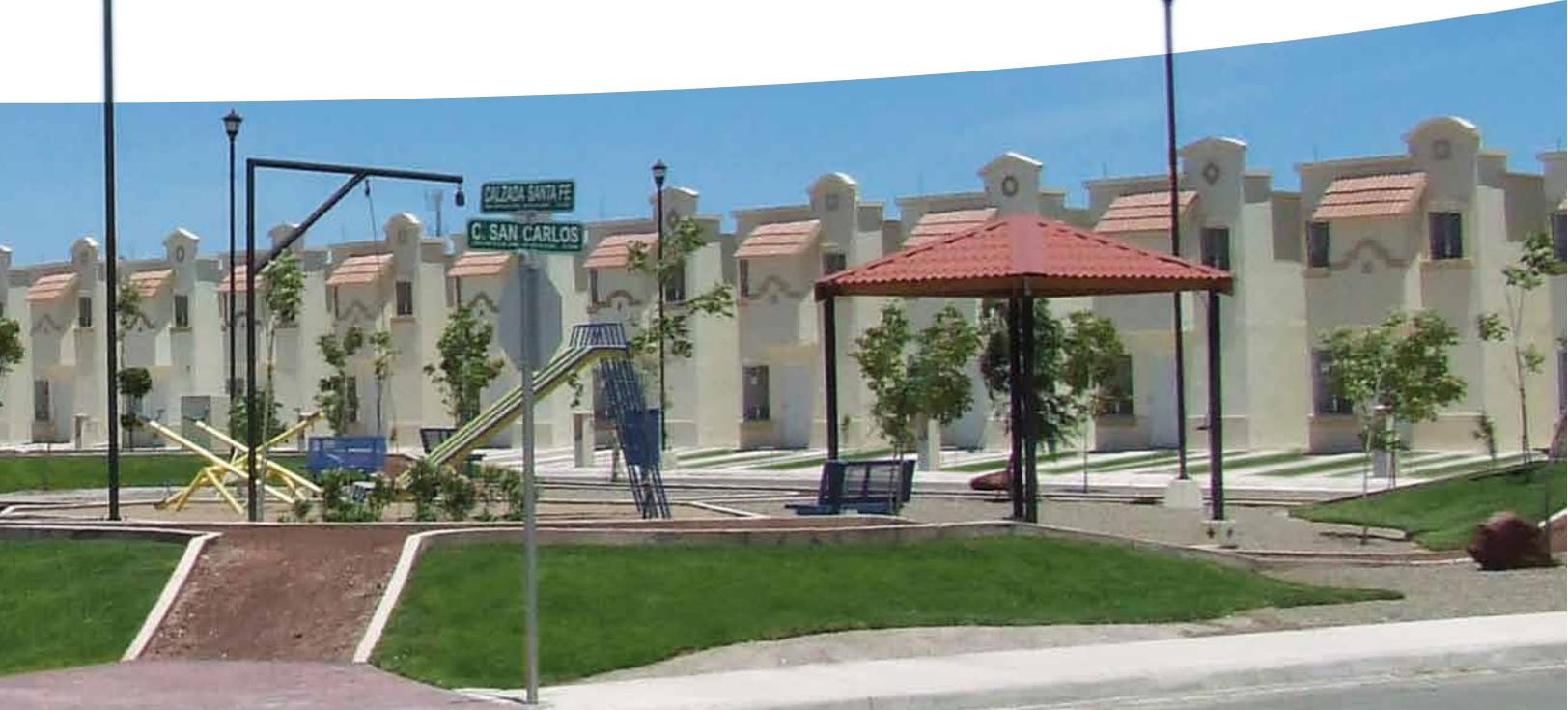
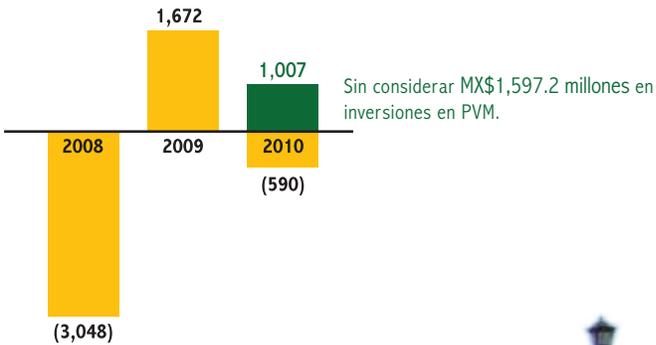


DEUDA NETA / EBITDA



(2) Fondos de Operación = Utilidad neta + Depreciación + Amortización

FLUJO LIBRE DE EFECTIVO A CAPITAL
(MILLONES DE PESOS)



Cadena de valor flexible y eficiente

Nuestro Modelo de Negocios ha creado una cadena de valor flexible y eficiente, integrada por dos líneas de negocios: el desarrollo de vivienda y las actividades relacionadas con la vivienda.

Línea de Negocios Vivienda, nuestra gran fuerza

Nuestras fortalezas residen en el eficiente desarrollo de vivienda defensiva, con base en tecnologías propias de información y construcción (UrbiNet y UrbiNova), en el liderazgo como articuladores de macroproyectos y desarrollos sustentables, léase DUIS, y en una estrategia única de crecimiento, a través del esquema Socio Concesionario Director de Plaza (SCDP), que nos ha permitido expandirnos con rapidez a nuevas ciudades y, en fecha más reciente, a tomar ventaja de las oportunidades disponibles bajo el entorno económico actual, para incorporar Proyectos de Vivienda en Marcha (PVM).

Con estas ventajas escrituramos 33,567 unidades en 2010, fortaleciendo nuestro liderazgo.

Nos enfocamos, sobre todo, al segmento de bajos ingresos que representó el 88% de nuestros volúmenes en el año. Hacia este segmento se dirigen las políticas, subsidios y oferta de hipotecas de las instituciones de vivienda en México, con énfasis en la aplicación de ecotecnologías, el desarrollo de proyectos de construcción vertical y la atención al nivel de población de menores ingresos; programas que forman parte sustancial de nuestras estrategias de negocios implementadas en los últimos años.

En el Distrito Federal iniciamos la construcción de múltiples proyectos de vivienda vertical, los cuales sumarán un total de 2,500 unidades en 80 predios, en los 2 próximos años, para beneficiar a más de 10,000 personas que hoy habitan inmuebles de alto riesgo estructural.

En 2010, Urbi y el INVI colocaron la primera piedra de nuestro primer proyecto de vivienda vertical en el Distrito Federal (DF). Estuvieron presentes el Jefe de Gobierno del DF, Marcelo Ebrard; Netzahualcóyotl Pérez, Director Ejecutivo de Urbi, y Enrique Costemalle, SCDP de Urbi en el Distrito Federal.

Gracias al esquema de expansión SCDP, en los últimos 3 años incrementamos nuestra presencia geográfica en más del 90%; en 2010 sumamos 6 nuevas ciudades a nuestra cobertura. Asimismo, integramos 7 PVM que en los próximos 3 años agregarán más de 18,000 unidades a nuestra oferta de vivienda.

En 2003 iniciamos la articulación del primer DUIS del país, Valle San Pedro, ubicado en Valle Las Palmas, Tijuana. Desde el 2007 hemos trabajado en la implementación de innovadores programas técnicos y financieros que han atraído las iniciativas, proyectos y recursos del sector público y privado. Banobras, Fonadin y Banorte han invertido 1 mil 200 millones de pesos para el desarrollo de infraestructura, vivienda y equipamiento, además de permitirnos asegurar disponibilidad de subsidios e hipotecas para el programa de ventas 2011.

A principios de 2010 iniciamos nuestra incursión en México Distrito Federal (hueluteco la llevamos presentando como Mexico city). A través del Instituto de Vivienda del Distrito Federal (INVI) llevamos a cabo desarrollos verticales en la capital del país, dirigida a los derechohabientes del INVI, que dotarán de techo, financiamiento y subsidio a la población de menores ingresos que hoy habita inmuebles de alto riesgo estructural. En una primera etapa vamos a construir 2,500 viviendas en 80 predios, que beneficiarán a más de 10 mil personas.



El desarrollo de vivienda, nuestra principal línea de negocio, representó el 86.5% de los ingresos en 2010.



Una de las ventajas de la línea de negocios de actividades relacionadas con la vivienda es una menor necesidad de capital de trabajo, además de su contribución para dar una solución integral a nuestros clientes.





Nuestra segunda línea de negocios, que integra la venta de tierra comercial y macroproyectos, Casa Capital Plus, el equipamiento de vivienda y servicios, contribuyó con el 13.5% de las ventas del 2010.

En 2010 el macroproyecto DUIS Valle San Pedro recibió en Europa el Premio Internacional EME 3 Ciudades; fue el único desarrollo mexicano seleccionado por la ONU para ser presentado en la Expo Mundial de Shanghai, China y destacó en Brasil como uno de los 15 proyectos más innovadores y creativos en América Latina dentro del Congreso Iberoamericano de Desarrollo Estratégico Urbano.

Línea de Negocios de Actividades Relacionadas con la Vivienda: alta rentabilidad

Este grupo de actividades no sólo contribuye en forma creciente a los ingresos de la empresa, sino —más importante— aporta a márgenes y generación de flujo libre de efectivo, ya que tienen una estructura de costos más reducida que el desarrollo de vivienda y demandan escasas inversiones de capital de trabajo adicionales.

El elemento más importante de esta línea es la venta de tierra para propósitos comerciales e industriales en nuestros desarrollos, sobre todo en los macroproyectos y proyectos certificados DUIS. Esta actividad no es coyuntural ni temporal, sino el resultado de la planeación estratégica de largo plazo para el desarrollo de la reserva territorial, que será destinada a la construcción de vivienda de interés social.

En línea con esta estrategia, durante años hemos trabajado con las autoridades locales y estatales en los planes de desarrollo urbano de las ciudades, de tal manera que éstas logren tener un crecimiento ordenado y nosotros podamos asegurar tierra con infraestructura y servicios adecuados en términos de tiempos y costos, para el desarrollo de vivienda de interés social de forma rentable.

Bajo el marco de planeación actual y conforme crece el enfoque hacia los DUIS, desde el 2007 hemos asegurado, además de

tierra para nuestros desarrollos habitacionales, tierra con propósitos comerciales e industriales, de tal manera que nos beneficiemos de la plusvalía generada, gracias a nuestra habilidad de articular inversiones del sector público y privado en el desarrollo de la infraestructura y urbanización.

Casa Capital Plus es otra actividad que promueve la vivienda pre-habitada y se sustenta en la movilidad social y habitacional de las familias. El negocio se dirige a un mercado atractivo y rentable de vivienda habitada.

Su propósito es apoyar el crecimiento patrimonial de los clientes al facilitarles la adquisición de una nueva vivienda media alta o residencial, a través de un esquema de venta que aprovecha el avance de pago de la vivienda actual, la plusvalía generada y las mejores condiciones crediticias, para acceder a una hipoteca que le permita adquirir una nueva vivienda.

Así también, contamos con Urbi Casa Habitable, un sistema de equipamiento que le proporciona al cliente una vivienda lista para ocupar, además de permitirle utilizar al máximo su capacidad de compra, incrementar la habitabilidad del inmueble y optimizar los espacios del mismo. Disponemos de 18 categorías de productos, a través de 58 alianzas comerciales con proveedores de reconocida calidad.

EL CLIENTE

La Oferta Irresistible: Atención al mercado no tradicional

Uno de nuestros principales focos de atención es el cliente no tradicional, el no afiliado al Infonavit y Fovissste, y aquel que estando afiliado aún no califica para un subsidio o hipoteca. Ambos representan más del 60% de la población trabajadora.

En 2010 consolidamos la Oferta Irresistible, programa comercial que incluye factores y elementos únicos de Urbi, orientados a que la familia tome la decisión de adquirir su vivienda en las mejores condiciones.

Con el fin de conocer a fondo las características y necesidades de este enorme segmento de mercado, fortalecimos el Fit Hipotecario, un sistema propio que permite a nuestros clientes adquirir una casa de acuerdo con su capacidad de compra y con las mensualidades más accesibles, para ofrecer una vivienda personalizada por segmento y fuente financiera.

Contamos también con Alternativa Urbi, nuestro esquema de renta con opción a compra, que durante sus 7 años de operación ha dado la oportunidad de adquirir una vivienda a más de 17,000 trabajadores no afiliados al Infonavit o Fovissste.

Este esquema ha seguido avanzando y gracias a nuevas alianzas y programas, desde el 2010 iniciamos la atención a aquellos trabajadores afiliados al Infonavit que aún no tienen acceso a una hipoteca, ya sea porque requieren un subsidio para acceder a una vivienda o necesitan complementar los 116 puntos que dan acceso a una hipoteca del Infonavit.

Los nuevos aliados y programas que han fortalecido el esquema de Alternativa Urbi son:

1. Aureos Capital Ltd. Un fondo internacional de capital privado con más de USD \$ 1.2 billones de activos de inversionistas institucionales, fondos de pensiones y fondos soberanos de inversión, entre otros, que han invertido en empresas de más de 50 países emergentes.

Bajo este acuerdo, junto con Aureos hemos conseguido atraer inversión extranjera a la industria de la vivienda, que será usada para fondear el periodo de calificación de los clientes de Alternativa Urbi en la vivienda de interés social.

Como recordarán, Alternativa Urbi es un esquema de ventas dirigido a los trabajadores no afiliados al Infonavit o Fovissste, quienes representan más del 60% de la población económicamente activa, que por lo regular no pueden permitirse el pago inicial de una vivienda en una sola exhibición, ni demostrar el nivel de los ingresos necesarios para acceder a una hipoteca.

Con este esquema las familias acceden a una vivienda de inmediato y los recursos que hubieran gastado en un alquiler, los destinan a ahorrar el enganche, crear su puntuación crediticia y demostrar su capacidad económica a través de pagos puntuales, durante un período no menor a 6 meses.

En el programa tradicional de Alternativa Urbi, el ciclo de capital de trabajo es más largo, ya que no obtenemos los ingresos de la vivienda hasta que el cliente califica para una hipoteca, motivo por el cual se decidió desde 2006, no exceder los MX\$2,000 millones de pesos en ingresos provenientes de este programa.

Hoy, gracias a esta alianza con Aureos Capital, seguiremos incrementando nuestra participación en el enorme segmento de mercado de trabajadores no afiliados, sin tener que aumentar las necesidades de capital de trabajo, ya que Aureos adquirirá la vivienda desde el primer día y se ocupará del periodo de calificación de los clientes, lo cual significa en términos prácticos que una venta por medio de esta empresa será prácticamente igual que si se realizara a través del Infonavit, Fovissste o de cualquier banco.

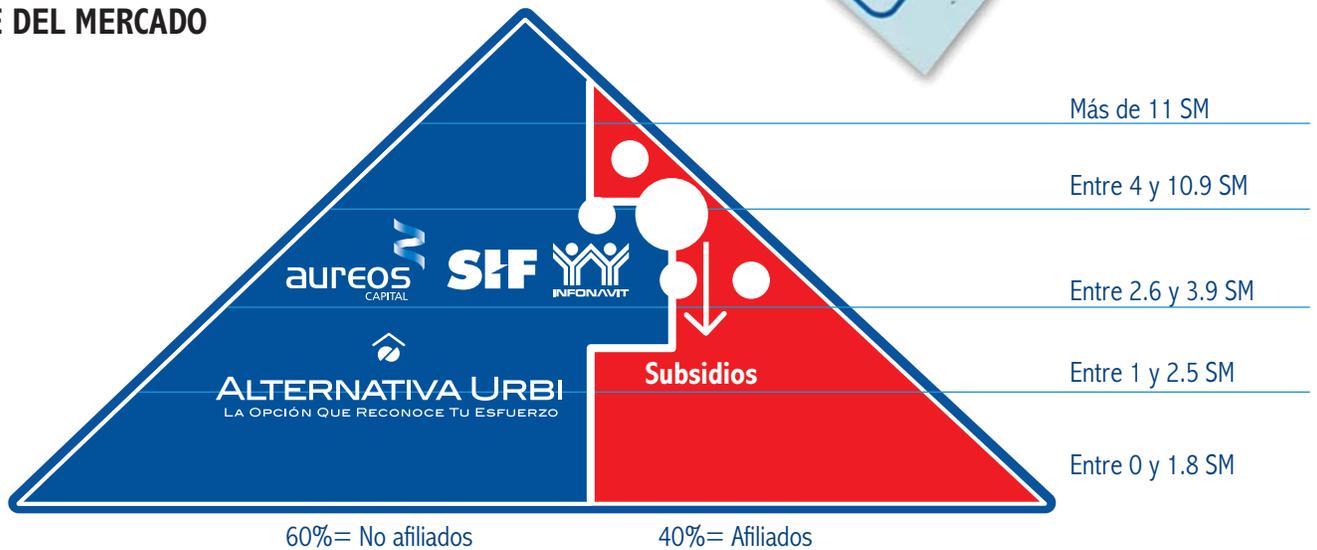
2. Renta con Opción a Compra del Infonavit. Este programa se orienta a los 3.8 millones de derechohabientes que en la actualidad no califican todavía para una hipoteca.

3. Infonavit para Todos, un programa de afiliación voluntaria orientado a trabajadores del hogar y pequeños contribuyentes, para darles acceso a un crédito de vivienda.





PIRÁMIDE DEL MERCADO



La alianza con Aureos Capital, la introducción de los programas Renta con Opción a Compra e Infonavit para Todos, junto con el esquema CrediMil de SHF, fortalecen a Alternativa Urbi, nuestro esquema dirigido al mercado no tradicional.

DUIS

Desarrollo sustentable para una nueva cultura comunitaria

Al promover comunidades sustentables, además de contribuir al equilibrio social, económico y ambiental del entorno, canalizamos recursos públicos y privados que impulsan mejores condiciones de vida, la convivencia y el bienestar de nuestros clientes.

El enfoque de sustentabilidad se ha incorporado de manera irreversible a la vivienda en México. Las autoridades del sector en el país han introducido estos conceptos a las políticas públicas, con el firme propósito de impulsar el desarrollo de vivienda sustentable y de aportar subsidios e iniciativas para proyectos sostenibles que atiendan a la población de menores ingresos.

Desde que iniciamos la planeación del Desarrollo Urbano Integral Sustentable (DUIS) Urbi Valle San Pedro, el primero certificado en México, incorporamos como un elemento central de nuestra visión de negocios la articulación y construcción de desarrollos de este tipo.

El esquema de sustentabilidad en el que se fundamenta la planeación de Valle San Pedro, busca el equilibrio de los elementos ambientales, sociales y económicos en Tijuana, una de las regiones de mayor crecimiento demográfico en el país. Promover el equilibrio de la prosperidad social y ambiental provoca mejoras en la salud; la prosperidad social y económica genera una población más justa y responsable; y cuando hay prosperidad económica y ambiental surge

la eficiencia y se crean regiones económicas más competitivas. Todos estos factores unidos integran una comunidad sustentable.

En este sentido es un gran orgullo para Urbi que Valle San Pedro, el primer desarrollo sustentable del país, haya sido seleccionado por la Organización de las Naciones Unidas, a través de UN-Habitat, para ser presentado en la Expo Mundial Shanghai 2010, en China, cuyo tema fue: "Mejor Ciudad, Mejor Calidad de Vida".

También fue reconocido como uno de los 15 proyectos más innovadores y creativos de 300 presentados en el 18º Congreso del Centro Iberoamericano de Desarrollo Estratégico Urbano, realizado en Belo Horizonte, Brasil, gracias a sus lineamientos sociales e iniciativas para uso eficiente de energía, tratamiento y reutilización de agua, y aprovechamiento de la basura.

Además, la Asociación Cultural Multidisciplinaria ADN, en colaboración con la Fundación Catalunya Europa, seleccionó a Valle San Pedro como una de las tres ciudades latinoamericanas destacadas para recibir el primer Premio Internacional EME 3 Ciudades.





VALLE SANPEDRO
CIUDAD SUSTENTABLE

Primera Vivienda Vertical de Interés Social Cero Energía en México

En 2010 aplicamos en nuestro desarrollo Urbivilla del Rey en Cancún, el programa piloto Cero Energía a un edificio de 15 unidades de vivienda vertical, con el fin de hacerlas autosuficientes en esta materia, mediante una granja de paneles solares y el uso de eco-tecnologías.

Este proyecto será evaluado y monitoreado durante un año. Los resultados impulsarán la creación de nuevas políticas públicas y esquemas de financiamiento, además servirán para replicar el modelo en otras comunidades en beneficio de las familias de menores ingresos, e incidirán de manera positiva en la mejora de patrones de consumo energético y en la economía de los hogares.

El objetivo del piloto es promover un modelo de comunidad sustentable para México, con la integración de aliados tecnológicos (como la empresa alemana BASF), de instituciones y de los habitantes.

Los beneficios del proyecto Cero Energía son lograr el confort térmico de la vivienda y la optimización del gasto en energía, así como reducir las emisiones de CO2 en 30 toneladas por año en el

edificio, mejorar la calidad de vida de las comunidades y sus habitantes, promover las tecnologías alternas en la población de menores ingresos e impulsar a una industria comprometida con el medioambiente, entre otros. El desarrollo de vivienda vertical sustentable asegura el acceso de los trabajadores de menores ingresos a subsidios e hipotecas, los cuales estarán más enfocados a este tipo de vivienda a partir de 2011.

En nuestro proyecto se aplican por primera vez en México, dentro de construcciones de este tipo, las más avanzadas eco-tecnologías, como:

- *Envoltente térmica, con desempeño por arriba de la norma mexicana NMX-460, que establece el valor de la resistencia térmica para las envoltentes de vivienda.*
- *Iluminación eficiente.*
- *Sistema fotovoltaico a través de una granja solar.*
- *Arquitectura bioclimática.*
- *Aparatos electrodomésticos de alta eficiencia.*
- *Llaves ahorradoras, regadera economizadora y contenedor de basura orgánica e inorgánica.*

 **BASF**
The Chemical Company


Smart Homebuilding





Durante la Cumbre Mundial COP 16, presentamos el 1er piloto de Vivienda Vertical ZEH en México.

“Para nosotros es muy importante la calidad de vida de los trabajadores que tienen un crédito con el Infonavit, la cual empieza al tener vivienda donde el ahorro de energía sea una realidad. Pensamos que la vivienda vertical hace un mejor uso de la tierra, que es el recurso más caro en la construcción de vivienda. Tenemos una estrategia en la cual la mayor prioridad es el otorgamiento de créditos a trabajadores que ganan menos de 4 salarios mínimos. Los desarrolladores de vivienda a través de ideas innovadoras, como la que Urbi está presentando, podrán incidir en mejorar esa calidad de vida que estamos buscando. Este es un proyecto innovador, de vanguardia, un proyecto digno de Urbi”.

Víctor Manuel Borrás,
Director General del Infonavit.



“Para la población y los habitantes de estas viviendas la relevancia es que implica un ahorro en el consumo de energía eléctrica, de esta forma están contribuyendo al aspecto global de disminución de emisiones de contaminantes. Una parte importante es la propuesta de administrar una granja de generación con sistemas fotovoltaicos y que esto permita disminuir los costos, me parece que ese es un aspecto innovador e importante y tenemos que trabajar para que la regulación contemple esta consideración”.

Enrique Vargas Nieto,
Subdirector Comercial de la Comisión Federal de Electricidad.



Urbivilla del Rey Cancún, proyecto innovador que combina sustentabilidad con rentabilidad.

“Esta iniciativa que viene en Quintana Roo, de mayor verticalidad, es totalmente correcta porque lo que estamos buscando, como una parte de la política de vivienda, es mayor re-densificación urbana. Este proyecto de Urbi es innovador en varios sentidos, tal vez el tecnológico es el más importante”.

Ariel Cano,
Director General de Comisión Nacional de Vivienda.



Las eco-tecnologías posibilitan abastecer el bajo consumo a través de energía fotovoltaica.



RESERVA TERRITORIAL

Presencia geográfica equilibrada

Llegamos a 20 estados y 35 ciudades y municipios del país. Estamos presentes de manera equilibrada en todas las regiones de México, para aprovechar las oportunidades de los mercados más dinámicos.

Al cierre de 2010 poseemos la mayor reserva territorial en la industria, con 5,470 hectáreas, equivalentes a 6 años de futuros desarrollos de vivienda y más de 1,027 hectáreas de tierra estratégica en macroproyectos. Además, tenemos tierra bajo control en otras ciudades del país, que incrementan nuestra diversificación geográfica y nos permiten aprovechar las oportunidades en las zonas más dinámicas del país.

Nuestra reserva territorial se clasifica en las siguientes categorías:

- Tierra adquirida en balance: 5,470 hectáreas, 80.4% del total.
- Tierra proveniente de la integración de los Proyectos de Vivienda en Marcha (PVM): 222 hectáreas, 3.2% del total, equivalente a más de 18 mil viviendas.
- Tierra a través del esquema Socio Concesionario Director de Plaza (SCDP) y Socio Inmobiliario Dueño de Tierra (SIDT): 88 hectáreas, 1.3% del total.
- Tierra de macroproyectos para propósitos comerciales, industriales y de vivienda: 1,027, 15.1% del total.

La reserva territorial para vivienda nos permite el desarrollo aproximado de 291,132 viviendas, bajo una densidad media. La política y estrategia operativa es mantener reservas 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 superficie total de tierra, cerca de 5,129 hectáreas presentan vocación para el desarrollo de vivienda de interés social y vivienda media baja, con capacidad para la construcción de 276,001 unidades. Del total, 341 hectáreas están clasificadas para la construcción de vivienda media alta y vivienda residencial, con capacidad para 15,131 unidades.

La extensión de 1,027 hectáreas de tierra estratégica en macroproyectos, puede ser utilizada para diversos fines, como vivienda y desarrollo comercial e industrial. El área correspondiente a desarrollo habitacional será incorporada a la reserva territorial cuando se cumplan los requerimientos necesarios para su aprobación, como parte de un Plan Maestro Comunitario.

Además, contamos con reserva territorial adicional a través de esquemas de asociación con Prudential real estate Investors and Sólida-Banorte.

Contar con la mayor reserva territorial en la industria, y con los esquemas SCDP y SIDT, nos permite asegurar una alta tasa de crecimiento sin significantes inversiones adicionales de capital de trabajo, fortaleciendo la capacidad de generación de flujo de efectivo de la empresa. Nuestra extensa distribución geográfica nos permite un mayor equilibrio de las fuentes de ingreso.



- 1 Baja California - Tijuana / Ensenada / Mexicali
- 2 Sonora - Hermosillo / Ciudad Obregón
- 3 Chihuahua - Chihuahua / Ciudad Juárez
- 4 Sinaloa - Los Mochis / Culiacán / Mazatlán
- 5 Durango - Gómez Palacio
- 6 Coahuila - Saltillo
- 7 Nayarit - Nuevo Vallarta
- 8 Aguascalientes - Aguascalientes
- 9 San Luis Potosí - San Luis Potosí
- 10 Nuevo León - Monterrey / Juárez / San Nicolás / García
- 11 Jalisco - Guadalajara
- 12 Guanajuato - León / Irapuato
- 13 Tamaulipas - Tampico
- 14 Michoacán - Michoacán
- 15 Querétaro - Querétaro
- 16 Estado de México - Toluca / Tecámac / Cuautitlán Izcalli / Huehuetoca / Almoloya de Juárez
- 17 Veracruz - Veracruz
- 18 Tabasco - Villahermosa
- 19 Yucatán - Mérida
- 20 Quintana Roo - Cancún

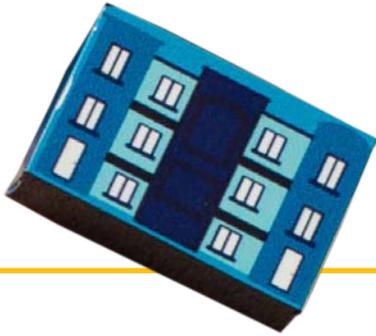


EQUIPO DE DIRECCIÓN

Conjunción de voluntades y talentos

- José Francisco Navarro Zaragoza (59 años)** | Política de puertas abiertas, perseverancia a toda prueba
- Sergio Guevara Márquez (48 años)** | Capacidad de integrar equipos
- Guillermo Celis López (52 años)** | Experto, integrador y comprometido
- Mario Danilo Elizondo Lomelí (50 años)** | Empatía y orientación a lograr resultados
- Moisés A. Bayliss Vega (41 años)** | Motivación y efectividad
- Fernando Torres Ortiz (39 años)** | Emprendedor, entusiasta y talentoso
- Carlos Acosta Valle (55 años)** | Competente, perspectiva metropolitana y visión local
- Luis Alberto Rotter Aubanel (53 años)** | Capacidad de ejecución, realista y mano firme
- Mario Munir González Álvarez (36 años)** | Frescura y probada maestría en su campo
- Sergio Antonio Bartolini Lostanau (58)** | Experiencia, talento comercial e integración de equipos
- Humberto Chávez López (49 años)** | Soluciones de negocio
- Alejandro Rojas Contreras (50 años)** | Claro sentido de negocio, dinámico y asertivo
- Gilberto Martínez Bueno (39 años)** | Tenaz, conceptualizador y abierto al cambio
- Luis Manuel Elizondo Lomelí (43 años)** | La voz del mercado
- José Francisco Sáenz Álvarez (63 años)** | Soluciones para el mercado
- Pablo Barreto Gavaldón (35 años)** | Generador de alianzas
- José Pacheco Estrada (43 años)** | Capacidad de servicio, integrador y transformador
- Juan Manuel Yi Echauri (44 años)** | Capacidad de soñar en grande
- Arturo Flores Ceballos (50 años)** | Experiencia y desarrollo del mercado
- Carlos Hermilo Osuna Sánchez (41 años)** | Efectividad y motivación de equipos
- Mariano Robles Linares (32 años)** | Logística, procesos y sistemas
- Lorena Elizondo Lomelí (48 años)** | Promoción del conocimiento y la evolución
- Armando Medina Echavarría (37 años)** | Visión estratégica, coherencia y transparencia
- Tomás Martínez Canizalez (49 años)** | Claro, objetivo y concreto
- Julio Amado Hurtado Pérez (56 años)** | Debatir y proponer
- Guadalupe Rosales Moreno (44 años)** | Tenacidad y precisión
- Juan Carlos Cortéz Pérez (40 años)** | Firmeza al momento de asegurar resultados
- José Octavio Ramos Muñoz (38 años)** | Articulación de mejores prácticas
- (39 años) Alma G. Beltrán Rosales** | Empatía e integración





- Estructura, orientación al detalle y finanzas | **(42 años) Olivia Avilés Acosta**
 Finanzas, comunicación y orientación a la gente | **(39 años) Antonio Luis Jorge González**
 Innovar | **(59 años) José Isaías Galeana Sánchez**
 Pensamiento estratégico y ejecución | **(55 años) Javier Ibarra Pérez**
 Confiabilidad, disciplina y visión holística | **(52 años) Ernesto Garay Cuarenta**
 Administración de proyectos e integración de equipos | **(42 años) Salvador González Bravo**
 Guardiana de la esencia de negocio | **(37 años) Xóchitl Karina Cortes Pérez**
 Asertividad y enfoque de negocio | **(30 años) César E. Domínguez Garaygordobil**
 Perseverancia en los resultados | **(38 años) Alfonso Zatarain Rubio**
 Integración y orientación a la gente | **(38 años) Daniel Eduardo Helguera Moreno**
 Procesos e implementación | **(46 años) Carlos Valadez Sánchez**
 Detalle y resultados | **(38 años) Emeterio Flores Landaverde**
 Detalle y control | **(35 años) Arturo Álvarez Pérez**
 Filosofía empresarial, estrategia y visión de largo plazo | **(59 años) Cuahtémoc Pérez Román**
 Profunda experiencia y pasión por ganar | **(58 años) Netzahualcóyotl Pérez Román**
 Motor, ímpetu y técnica | **(41 años) Selene Ávalos Ríos**
 Detallista y enfoque al cliente | **(37 años) Antonio Carlos Feroso Beltrán**
 Inteligencia, ecuanimidad y prudencia | **(35 años) Luis Ignacio Hernández Espinoza**
 Promotora del desarrollo humano | **(55 años) Irma Sparrow Morales**
 Enfoque y gestión | **(40 años) Rafael Elorduy Hernández-Duque**
 Capacidad de negociación | **(51 años) José Carlos Sandoval Pérez**
 Sobresaliente, logros y eficiencia | **(30 años) Carlos Sparrow Sparrow**
 Proactividad y logro | **(39 años) Raúl Grajeda Cerón**
 Disciplina, control y orientación al detalle | **(50 años) Marco A. Moreno Mexía**
 Motivar, transmitir nuestra filosofía corporativa | **(60 años) Francisco J. Cásarez González**
 Sentido práctico, detalle | **(55 años) Domingo Javier Moreno Gámez**
 Promoción de comunidades sustentables | **(54 años) Enrique Caso Ramírez**
 Sustentabilidad e innovación en diseño urbano | **(40 años) Guillermo Núñez Ceballos**
 Pasión por la estética y el diseño | **(41 años) José Uballe Ruvalcaba**



CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN



CONSEJEROS PROPIETARIOS

Cauhtémoc Pérez Román
Netzahualcóyotl Pérez Román
Domingo Javier Moreno Gámez
Francisco Javier Cázares González
Francisca Selene Ávalos Ríos
Rogelio Carrillo González
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 (*)

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 Ávalos Ríos

CONSEJEROS SUPLENTES

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

*Consejeros independientes

NUESTROS CONSEJEROS

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.

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.

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.

Netzahualcóyotl Pérez Román.

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

ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS

AL 31 DE DICIEMBRE DE 2010 Y 2009



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

Estados financieros consolidados

**Al 31 de diciembre de 2010 y 2009
con dictamen de los auditores independientes**

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

Estados financieros consolidados

Al 31 de diciembre de 2010 y 2009

Contenido:

Dictamen de los auditores independientes

Estados financieros consolidados auditados:

Balances generales

Estados de resultados

Estados de variaciones en el capital contable

Estados de flujos de efectivo

Notas a los estados financieros

DICTAMEN DE LOS AUDITORES INDEPENDIENTES

A la Asamblea General de Accionistas de
URBI, Desarrollos Urbanos, S.A.B. de C.V. y subsidiarias

Hemos examinado los balances generales consolidados de URBI, Desarrollos Urbanos, S.A.B. de C.V., y subsidiarias al 31 de diciembre de 2010 y 2009 (reformulados), y los estados consolidados de resultados, de variaciones en el capital contable y de flujos de efectivo, que les son relativos, por los años que terminaron en esas fechas. 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.

Como se menciona en la nota 3c a partir del 1 de enero de 2010, la administración de la Compañía adoptó los lineamientos establecidos de la Interpretación a las Normas de Información Financiera 14, Contratos de construcción, venta y prestación de servicios relacionados con bienes inmuebles (INIF 14). Los cambios contables producidos por la aplicación inicial de esta INIF fueron reconocidos con base en el método retrospectivo establecido en la Norma de Información Financiera B-1, Cambios contables y correcciones de errores (NIF B-1), como si dichos cambios hubieran ocurrido desde el inicio del periodo más antiguo que se presenta. Los efectos derivados de la aplicación de esta INIF se muestran en la Nota 21.

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 2010 y 2009 (reformulados), y los resultados consolidados de sus operaciones, las variaciones en el capital contable y los flujos de efectivo por los años que terminaron en esas fechas, de conformidad con las normas mexicanas de información financiera.

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


C.P.C. José Fernández Campos

Mexicali, B.C.,
27 de abril de 2011

URBI, DESARROLLOS URBANOS, S.A.B. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS
Balances generales consolidados
(Cifras en miles de pesos)

	Al 31 diciembre de	
	2010	2009 (Reformulado)
Activo		
Activo circulante:		
Efectivo y equivalentes de efectivo (Nota 4)	\$ 6,154,595	\$ 4,393,122
Cuentas por cobrar, neto (Nota 5)	5,193,335	531,219
Inventarios (Nota 6)	17,047,083	21,031,003
Otras cuentas por cobrar (Nota 7)	1,425,976	789,991
Pagos anticipados (Nota 8)	177,950	306,863
Instrumentos financieros de cobertura (Nota 12)	65,759	-
Total del activo circulante	30,064,698	27,052,198
Activo no circulante:		
Cuentas por cobrar a más de un año, neto (Nota 5)	648,021	290,990
Terrenos para construcción a largo plazo (Nota 6)	5,752,411	3,310,347
Propiedades, maquinaria y equipo, neto (Nota 9)	502,497	519,193
Instrumentos financieros de cobertura (Nota 12)	-	165,576
Otros activos (Nota 10)	166,917	75,825
Total del activo no circulante	7,069,846	4,361,931
Total del activo	\$ 37,134,544	\$ 31,414,129
Pasivo y capital contable		
Pasivo a corto plazo:		
Créditos bancarios (Nota 11)	\$ 3,248,926	\$ 3,855,227
Anticipo de clientes	546,356	469,667
Cuentas por pagar (Nota 13)	4,162,297	3,923,758
Instrumentos financieros de cobertura (Nota 12)	87,604	-
Impuestos y otras cuentas por pagar (Nota 14)	2,549,352	950,740
Total pasivo a corto plazo	10,594,535	9,199,392
Pasivo a largo plazo:		
Deuda a largo plazo (Nota 11)	6,986,757	4,018,093
Cuentas por pagar (Nota 13)	350,731	763,633
Obligaciones laborales (Nota 15)	3,530	3,386
Instrumentos financieros de cobertura (Nota 12)	740,412	-
Impuesto sobre la renta diferido (Nota 17)	2,688,030	3,720,515
Total pasivo a largo plazo	10,769,460	8,505,627
Total del pasivo	21,363,995	17,705,019
Contingencias y compromisos (Nota 20)		
Capital contable (Nota 16)		
Capital social	191,193	191,193
Prima en suscripción de acciones	5,133,062	5,133,062
Utilidades acumuladas	10,141,081	8,481,782
Otras partidas de utilidad integral acumuladas	(411,369)	(96,927)
Participación controladora	15,053,967	13,709,110
Participación no controladora	716,582	-
Total del capital contable	15,770,549	13,709,110
Total del pasivo y capital contable	\$ 37,134,544	\$ 31,414,129

Las notas adjuntas son parte integrante de estos estados financieros.

URBI, DESARROLLOS URBANOS, S.A.B. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS
Estados consolidados de resultados
(Cifras en miles de pesos, excepto utilidades por acción)

	Por los años terminados el	
	2010	2009 (Reformulado)
Ventas (Notas 3 y 19)	\$ 14,976,836	\$ 13,700,442
Costo de ventas (Notas 3 y 19)	<u>10,723,065</u>	<u>9,543,163</u>
Utilidad bruta	4,253,771	4,157,279
Gastos generales y de administración	<u>1,343,140</u>	<u>1,159,438</u>
Utilidad de operación	2,910,631	2,997,841
Otros ingresos, neto (Nota 23)	63,414	685
Resultado integral de financiamiento:		
Gastos financieros	(296,620)	(330,660)
Productos financieros	221,603	82,393
Utilidad cambiaria, neta	(3,843)	3,972
Resultado por valuación de instrumentos financieros (Nota 12)	<u>(257,083)</u>	<u>-</u>
	(335,943)	(244,295)
Utilidad antes de impuestos a la utilidad	2,638,102	2,754,231
Impuestos a la utilidad (Nota 17)	<u>967,779</u>	<u>1,220,008</u>
Utilidad neta	\$ 1,670,323	\$ 1,534,223
Distribución de la utilidad neta:		
Participación controladora	\$ 1,659,299	\$ 1,534,223
Participación no controladora	11,024	-
Utilidad neta	\$ 1,670,323	\$ 1,534,223
Promedio ponderado de acciones en circulación	<u>976,445,286</u>	<u>976,445,286</u>
Utilidad por acción (en pesos) de la participación controladora	\$ 1.71	\$ 1.57

Las notas adjuntas son parte integrante de estos estados financieros.

URBI, DESARROLLOS URBANOS, S.A.B. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS
Estados consolidados de variaciones en el capital contable
Por los años terminados el 31 de diciembre de 2010 y 2009
(Cifras en miles de pesos)

	Número de acciones	Capital social	Prima en suscripción de acciones
Saldos al 31 de diciembre de 2008 antes del ajuste por la adopción de la INIF 14	976,445,286	\$ 191,193	\$ 5,133,062
Efecto en periodos anteriores del cambio derivado de la adopción de la INIF 14 (Notas 3 y 21)	-	-	-
Saldos ajustados al 31 de diciembre de 2008 (Reformulados)	976,445,286	191,193	5,133,062
Cambios en el valor razonable de instrumentos derivados, neto de impuestos (Nota 12)	-	-	-
Utilidad neta	-	-	-
Saldos al 31 de diciembre de 2009 (Reformulados)	976,445,286	191,193	5,133,062
Cambios en el valor razonable de instrumentos derivados, neto de impuestos (Nota 12)	-	-	-
Aportación de la participación no controladora	-	-	-
Utilidad neta	-	-	-
Retiro de la participación no controladora	-	-	-
Saldos al 31 de diciembre de 2010	976,445,286	\$ 191,193	\$ 5,133,062

Las notas adjuntas son parte integrante de estos estados financieros.

Utilidades acumuladas	Otras partidas de utilidad integral acumuladas	Participación no controladora	Total capital contable	Utilidad integral
\$ 10,000,821	\$ 88,433	\$ -	\$ 15,413,509	
(3,053,262)	-	-	(3,053,262)	
6,947,559	88,433	-	12,360,247	
-	(185,360)	-	(185,360)	
1,534,223	-	-	1,534,223	\$ 1,534,223
8,481,782	(96,927)	-	13,709,110	\$ 1,534,223
-	(314,442)	-	(314,442)	(314,442)
-	-	716,582	716,582	
1,659,299	-	11,024	1,670,323	\$ 1,670,323
-	-	(11,024)	(11,024)	
\$ 10,141,081	\$ (411,369)	\$ 716,582	\$ 15,770,549	\$ 1,355,881

URBI, DESARROLLOS URBANOS, S.A.B. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS
Estados consolidados de flujos de efectivo
(Cifras en miles de pesos)

	Años terminados el 31 de diciembre	
	2010	2009 (Reformulado)
Actividades de operación		
Utilidad antes de impuestos a la utilidad	\$ 2,638,102	\$ 2,754,231
Partidas en resultados que no afectaron efectivo:		
Operación		
Obligaciones laborales	144	938
Inversión		
Depreciación	164,446	157,878
Amortización	113,209	218,434
Intereses a favor	(221,603)	(82,393)
Ganancia en venta de propiedades, maquinaria y equipo	(62,048)	(588)
Financiamiento		
Valuación de instrumentos derivados	625,465	282,976
Cambios en activos y pasivos de operación		
(Incremento) disminución en activos:		
Intereses devengados a cargo	296,620	330,660
Cuentas por cobrar	(4,999,379)	(458,599)
Otras cuentas por cobrar	(749,191)	(230,682)
Inventarios	3,466,019	(2,231,557)
Pagos anticipados	128,913	(27,498)
Otros activos	(91,092)	(63,440)
(Disminución) incremento en pasivos:		
Cuentas por pagar	(173,183)	1,304,913
Pagos de instrumentos financieros de cobertura	(343,833)	(133,890)
Impuestos y otras cuentas por pagar	(234,433)	977,489
Flujos netos de efectivo de actividades de operación	558,156	2,798,872
Actividades de inversión		
Ingreso en venta de propiedades, maquinaria y equipo	75,322	3,503
Intereses cobrados	137,849	54,725
Adquisición de propiedades, maquinaria y equipo	(162,204)	(76,140)
Flujos netos de efectivo en actividades de inversión	50,967	(17,912)
Efectivo excedente para aplicar en actividades de financiamiento	609,123	2,780,960
Actividades de financiamiento		
Obtención de préstamos	15,834,187	17,061,882
Pagos a participación no controladora	(11,024)	-
Intereses cobrados	63,983	27,668
Pago de préstamos	(13,438,855)	(16,244,507)
Intereses pagados	(1,295,941)	(1,218,379)
Flujos netos de efectivo provistos por (utilizados en) actividades de financiamiento	1,152,350	(373,336)
Incremento neto de efectivo y equivalentes de efectivo	1,761,473	2,407,624
Efectivo y equivalentes de efectivo al principio del año	4,393,122	1,985,498
Efectivo y equivalentes de efectivo al final del año	\$ 6,154,595	\$ 4,393,122

Las notas adjuntas son parte integrante de estos estados financieros.

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

Notas a los estados financieros consolidados

Al 31 de diciembre de 2010 y 2009

(Cifras en miles de pesos, excepto que se indique otra denominación)

1. Actividades de la Compañía

URBI, Desarrollos Urbanos, S.A.B. de C.V. 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 el desarrollo, promoción y comercialización de los mismos.

Las principales actividades realizadas por la Compañía en sus desarrollos habitacionales incluyen entre otras, la compra de terrenos, la obtención de los permisos y licencias necesarias para el desarrollo de los conjuntos habitacionales, la creación de la infraestructura requerida por cada desarrollo, el diseño, la comercialización de viviendas y la asistencia para que sus clientes obtengan sus créditos hipotecarios.

La Compañía emplea subcontratistas para la construcción de sus desarrollos habitacionales, a través de contratos de obra. Estos contratos obligan a los subcontratistas a ejecutar la obra convenida de acuerdo a las especificaciones técnicas requeridas por la Compañía.

La Compañía por años ha desarrollado programas para incentivar la venta de sus desarrollos habitacionales. Uno de los programas creados con ese objetivo es Alternativa Urbi, que comenzó a operar en 2006 y que consiste en un programa de financiamiento de renta con opción a compra (ROC). Los clientes que participan en este programa están sujetos a un proceso de revisión antes de mudarse a una nueva vivienda y deben realizar pagos mensuales por al menos seis meses consecutivos por cantidades suficientes para cubrir el 10% del valor de la vivienda como enganche, lo cual les permite comprobar su capacidad financiera y crear un historial crediticio con el que califiquen para una hipoteca de Sociedad Hipotecaria Federal (SHF) o de alguna otra institución financiera.

Este programa recibió un impulso significativo en agosto de 2010, debido a que el INFONAVIT en conjunto con la Compañía, lanzó este programa a nivel nacional con algunas modificaciones, ya que estará enfocado para que los derechohabientes del INFONAVIT que no cuentan con el puntaje mínimo requerido para solicitar un crédito, puedan ocupar anticipadamente la vivienda que desean adquirir. El impulso dado por el INFONAVIT a este programa ha atraído a capitales privados a invertir en el sector de la vivienda, lo cual le ha permitido a la Compañía incrementar sus ventas de manera masiva, ya que dichos capitales privados han adquirido viviendas por volúmenes significativos a efecto de comercializarlas, independientemente de la Compañía, con posterioridad.

El 27 de abril de 2011, la administración de la Compañía autorizó la emisión de los estados financieros consolidados y sus notas al 31 de diciembre de 2010 y 2009. Estos estados financieros también serán aprobados por el comité de auditoría, el consejo de administración y los accionistas de la Compañía en próximas reuniones.

2. Bases de presentación

Consolidación de estados financieros

Los estados financieros consolidados incluyen los de URBI, Desarrollos Urbanos, S.A.B. de C.V. y sus subsidiarias, así como los fideicomisos sobre los cuales tiene control.

Al 31 de diciembre de 2010 y 2009 la Compañía tiene las siguientes inversiones en subsidiarias:

Subsidiaria	Participación al	
	2010	2009
CYD Desarrollos Urbanos, S.A. de C.V.(1)	99.99%	99.99%
Ingeniería y Obras, S.A. de C.V. (1)	99.99%	99.99%
Promoción y Desarrollos Urbi, S.A. de C.V. (1)	99.99%	99.99%
Obras y Desarrollos Urbi, S.A. de C.V. (1)	99.99%	99.99%
Tec Diseño e Ingeniería, S.A. de C.V. (2)	99.99%	99.99%
Propulsora Mexicana de Parques Industriales, S.A. de C.V. (1)	99.99%	99.99%
Constructora Metropolitana Urbi, S.A. de C.V. (1)	99.99%	99.99%
Urbi Construcciones del Pacífico, S.A. de C.V. (1)	99.99%	99.99%
Financiera Urbi, S.A. de C.V. SOFOM, E.N.R. (3)	99.99%	99.99%

(1) Las principales actividades de estas subsidiarias son el desarrollo, promoción y comercialización de viviendas de interés social, medio y residencial.

(2) Subsidiaria dedicada al diseño y control de desarrollos habitacionales y prestación de servicios administrativos.

(3) La principal actividad de esta entidad es el otorgamiento de créditos y otros servicios financieros.

Las subsidiarias son consolidadas desde la fecha en la cual se adquirió el control. Los estados financieros de las compañías subsidiarias son preparados considerando el mismo periodo contable que la Compañía, empleando políticas contables consistentes.

Los saldos, inversiones y transacciones con intercompañías han sido eliminados en estos estados financieros consolidados.

La Compañía ha celebrado contratos de fideicomiso, en los que tiene el control, con la finalidad de desarrollar y comercializar conjuntos habitacionales. La inversión de los socios minoritarios en dichos contratos se presenta en los estados financieros consolidados en el rubro de participación no controladora en fideicomisos consolidados, al considerarse que son entidades de propósito específico (EPE) de participación variable.

Al 31 de diciembre de 2010 y 2009, la Compañía mantiene control en los siguientes fideicomisos:

Fideicomiso	Participación al	
	2010	2009
Fideicomiso AAA Urbi (1)	100.00%	100.00%
Fideicomiso Ciudad Satélite (2)	100.00%	100.00%
Fideicomiso San Roque (2)	98.13%	98.13%
Fideicomiso Nuevo Torreón (2)	93.82%	93.82%

Fideicomiso	Participación al 31 de diciembre de	
	2010	2009
Fideicomiso Santa Fe (2)	92.60%	92.60%
Fideicomiso Santa Mónica (2)	92.32%	-
Fideicomiso Potrero Los Negritos (2)	91.00%	91.00%
Fideicomiso La Minerva (2)	90.38%	-
Fideicomiso Ciudad del Sol (2)	90.36%	-
Fideicomiso Santa Rita (2)	85.85%	85.85%

- (1) Fideicomiso empresarial constituido para otorgar apoyos financieros a proveedores y distribuidores de la Compañía.
- (2) Fideicomisos en administración constituidos para la promoción y desarrollo de vivienda.

Los fideicomisos en administración formalizados en 2009 comenzaron a tener operación a partir de 2010.

3. Políticas y prácticas contables significativas aplicadas

A continuación se resumen las políticas y prácticas contables significativas utilizadas por la Compañía en la preparación de los estados financieros consolidados.

a) Bases de preparación

Los estados financieros han sido preparados con base en el costo histórico, excepto por las partidas no monetarias que hayan sido adquiridas o reconocidas en los estados financieros antes del 31 de diciembre de 2007, en cuyo caso incorporan los efectos de la inflación desde su reconocimiento inicial en los estados financieros y hasta el 31 de diciembre de 2007. Asimismo, los instrumentos financieros se reconocen a su valor razonable. Los valores en libros de los activos y pasivos reconocidos y cuyos riesgos están siendo cubiertos son reconocidos a su valor razonable, de otra forma, se ajustan por cambios en su valor razonable atribuible al riesgo cubierto. Las cifras son presentadas en miles de pesos (\$000) excepto cuando se indique lo contrario.

La inflación de 2010 y 2009, determinada a través del Índice Nacional de Precios al Consumidor que publica el Banco de México, fue de 4.40% y 3.57%, respectivamente. La inflación acumulada por los últimos tres años fue de 14.5%, nivel que, de acuerdo a Normas Mexicanas de Información Financiera, corresponde a un entorno económico no inflacionario, por lo que la información financiera de 2010 y 2009 de la Compañía fue preparada sin reconocer los efectos de la inflación.

b) Cumplimiento con Normas Mexicanas de Información Financiera

Los estados financieros consolidados adjuntos han sido preparados de conformidad con las Normas Mexicanas de Información Financiera (NIF) y sus Interpretaciones (INIFs).

c) Nuevos pronunciamientos contables

I. A continuación se comentan los pronunciamientos emitidos por el Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de Normas de Información Financiera (CINIF) que entraron en vigor en 2010, y que afectaron las políticas contables de la Compañía:

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

A partir del 1 de enero de 2010 la Compañía adoptó la Interpretación a las Normas de Información Financiera (INIF) 14, *Contratos de construcción, venta y prestación de servicios relacionados con bienes inmuebles*, como complemento del boletín D-7, *Contratos de construcción y de fabricación de ciertos bienes de capital*. La INIF 14 requiere la separación de los diversos componentes en los contratos con la finalidad de definir si el contrato se refiere a la construcción de bienes inmuebles, venta o a la prestación de servicios, estableciéndose las reglas para el reconocimiento de ingresos, costos y gastos asociados de conformidad con la identificación de los diferentes elementos de los contratos. Derivado de lo anterior la Compañía dejó de reconocer sus ingresos, costos y gastos por venta de viviendas conforme al método de porcentaje de avance de obra ejecutada y comenzó a reconocerlos de acuerdo a dicha interpretación. El reconocimiento de ingresos y costos, según esta interpretación, es más cercano a lo que normalmente se denomina “Método de Contrato Completo” en el cual los ingresos, costos y gastos se reconocen cuando se cumplen todas y cada una de las siguientes condiciones:

- a) Se ha transferido al comprador el control, es decir, los riesgos y beneficios, de tipo significativo, derivados de la propiedad o titularidad de los bienes, lo cual normalmente ocurre al momento de la escrituración;
- b) No se conserva alguna participación continua en la gestión actual de los bienes vendidos, en el grado usualmente asociado con la propiedad, ni se retiene el control efectivo de los mismos;
- c) El monto de los ingresos puede estimarse confiablemente;
- d) Es probable que se reciban los beneficios económicos asociados con la transacción;
- e) Los costos y gastos incurridos o por incurrir, en relación con la transacción pueden determinarse confiablemente.

Los cambios contables producidos por la aplicación inicial de esta INIF, se reconocieron con base en el método retrospectivo establecido en la Norma de Información Financiera B-1, *Cambios contables y correcciones de errores* (NIF B-1), como si dichos cambios hubieran ocurrido desde el inicio del periodo más antiguo que se presenta. Los efectos de la aplicación de esta INIF se muestran en la Nota 21.

NIF C-1, Efectivo y equivalentes de efectivo

En noviembre de 2009, el CINIF emitió la NIF C-1, la cual entró en vigor para los ejercicios que iniciaron a partir del 1 de enero de 2010, y sustituye al Boletín C-1, *Efectivo*. Las principales diferencias con el Boletín que sustituye radican en la presentación del efectivo restringido y la sustitución del término de inversiones temporales por inversiones disponibles a la vista, que son aquellas de muy corto plazo, con un vencimiento no mayor a tres meses después de su adquisición.

La adopción de esta NIF debe hacerse de forma retrospectiva. La aplicación de esta norma no tuvo efectos en la situación financiera ni en los resultados de la Compañía, excepto por la reclasificación del efectivo restringido (ver Nota 4).

INIF 19, Cambio derivado de la adopción de las Normas Internacionales de Información Financiera

El 31 de agosto de 2010, se emitió la INIF 19, *Cambio derivado de la adopción de las Normas Internacionales de Información Financiera*, la cual establece ciertos requerimientos de revelación para: (a) los estados financieros presentados de acuerdo a NIF mexicanas emitidos antes de la adopción de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) y (b) los estados financieros presentados de acuerdo a NIF mexicanas emitidos durante el proceso de adopción de las NIIF. Ambos requerimientos, (a) y (b) resultarán en revelaciones adicionales relacionadas a la adopción de las NIIF, como fecha de adopción, impactos significativos a la información financiera y cambios significativos a las políticas contables de la entidad, entre otros.

A la fecha de emisión de los estados financieros, la Compañía está cuantificando el posible impacto que tendrá la aplicación de esta INIF.

II. A continuación se comentan los nuevos pronunciamientos emitidos por el Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de Normas de Información Financiera (CINIF) que entrarán en vigor para los ejercicios que inician el 1 de enero de 2011, y que pudieran afectar las políticas contables de la Compañía:

NIF B-5, Información financiera por segmentos

En noviembre de 2009, el CINIF emitió la NIF B-5, la cual entra en vigor para los ejercicios que inician a partir del 1 de enero de 2011, y que sustituirá al Boletín B-5, del mismo nombre. Al momento de su adopción, los cambios contables que se originen deberán reconocerse de manera retrospectiva.

Las principales diferencias con el Boletín B-5 consisten en que la nueva norma no requiere que las áreas de negocio estén sujetas a riesgos distintos entre sí, permite que las áreas del negocio en etapa pre-operativa pueden ser catalogadas como segmentos operativos, requiere la revelación de los ingresos y gastos por intereses, así como los demás componentes del resultado integral de financiamiento (RIF) y requiere revelar los pasivos que se incluyen en la información usual del segmento operativo que regularmente utiliza la máxima autoridad en la toma de decisiones de operación de la entidad.

A la fecha de emisión de estos estados financieros, se está cuantificando el posible impacto en los estados financieros que se emitirán en 2011.

NIF B-9, Información financiera a fechas intermedias

En noviembre de 2009, el CINIF emitió la NIF B-9, la cual entra en vigor para los periodos intermedios que inician a partir del 1 de enero de 2011. Esta NIF sustituirá al Boletín B-9, del mismo nombre. Los cambios contables que se originen por la adopción de esta norma serán reconocidos de manera retrospectiva.

La NIF B-9, modifica las normas anteriores aplicables a la presentación de estados financieros a fechas intermedias, al hacer obligatoria la presentación de los estados de variaciones en el capital contable y de flujos de efectivo, y permite la elaboración de estados financieros condensados. Adicionalmente, la NIF B-9, requiere que la información intermedia al cierre de un periodo, se presente de manera comparativa con la información al cierre del periodo equivalente inmediato anterior, salvo el estado de posición financiera, por el cual se requiere presentar el estado de posición financiera a la fecha de cierre anual inmediato anterior.

La Compañía adoptó esta NIF y no tuvo ningún efecto en la situación financiera ni en los resultados de la entidad.

NIF C-4, Inventarios

En noviembre de 2010, el CINIF emitió la NIF C-4, la cual entra en vigor para los ejercicios que inician a partir del 1 de enero de 2011, y sustituirá al Boletín C-4, del mismo nombre. Al momento de su adopción, los cambios contables que se originen deberán reconocerse de manera retrospectiva si corresponden al cambio en una fórmula de asignación del costo de los inventarios. Los cambios en el método de valuación se reconocen de forma prospectiva.

Las principales diferencias con el Boletín C-4 consisten en que la nueva norma no acepta como método de valuación de inventarios el costo directo y como fórmulas (antes método) de asignación del costo unitario a los inventarios el método de últimas entradas primeras salidas (UEPS). La NIF establece que los inventarios se deben valorar a su costo o a su valor neto de realización, el menor. Asimismo, establece que los anticipos a proveedores por concepto de adquisición de mercancía deben clasificarse como inventarios siempre y cuando se hayan transferido a la Compañía los riesgos y beneficios. Además, establece las normas de valuación de los inventarios de prestadores de servicios.

A la fecha de emisión de estos estados financieros, se está cuantificando el posible impacto que tendrá en los estados financieros de la Compañía la adopción de esta norma.

NIF C-5, Pagos anticipados

En noviembre de 2010, el CINIF emitió la NIF C-5, la cual entra en vigor para los ejercicios que inician a partir del 1 de enero de 2011, y que sustituirá al Boletín C-5, del mismo nombre. Al momento de su adopción, los cambios contables que se originen deberán reconocerse de manera retrospectiva.

La NIF C-5, establece que la característica de los pagos anticipados es que no le transfieren aún a la entidad los beneficios y riesgos inherentes a los bienes que está por adquirir o los servicios que esta por recibir, por lo tanto deben clasificarse en el estado de posición financiera, en atención a la clasificación de la partida de destino, en el activo circulante o no circulante. Además, establece que para aquellos pagos anticipados, por los que se ha transferido a la entidad los beneficios y riesgos inherentes al bien o servicio, se reconozcan en el rubro al que corresponda el bien o servicio.

A la fecha de emisión de estos estados financieros, se está cuantificando el posible impacto que tendrá en los estados financieros de la Compañía la adopción de esta norma.

NIF C-6, Propiedades, planta y equipo

En diciembre de 2010, el CINIF emitió la NIF C-6, estableciendo su entrada en vigor para ejercicios que inicien a partir del 1 de enero de 2011, excepto por los cambios provenientes de la segregación en sus partes componentes de partidas de propiedades, planta y equipo que tengan una vida útil claramente distinta; para las entidades que no hayan efectuado dicha segregación las disposiciones aplicables entran en vigor para los ejercicios que se inicien a partir del 1 de enero de 2012.

La NIF C-6, sustituye al Boletín C-6 Inmuebles, maquinaria y equipo, a diferencia del boletín la NIF, incluye dentro de su alcance el tratamiento contable de los activos para desarrollar o mantener activos biológicos y de industrias extractivas; establece entre otros, que en las adquisiciones de activos sin costo alguno, no se deberá reconocer algún monto en libros y se elimina la opción de utilizar avalúo; en el caso de intercambios de activos se requiere determinar la sustancia comercial de la operación; la depreciación debe realizarse sobre componentes del activo y el monto depreciable será el costo de adquisición menos su valor residual. Los anticipos a proveedores para la adquisición de activos se reconocen como un componente a partir del momento en que se transfieren los riesgos y beneficios inherentes a los activos. En el caso de baja de activos, el ingreso se reconoce una vez que se han cubierto los requisitos de reconocimiento de ingresos indicados en la norma. Se establecen revelaciones específicas para entidades públicas.

La Compañía está en proceso de determinar los efectos que tendrá la adopción de esta norma en los estados financieros.

NIF C-18, Obligaciones asociadas con el retiro de propiedades, planta y equipo

En diciembre de 2010, el CINIF emitió la NIF C-18, estableciendo su entrada en vigor para ejercicios que inicien a partir del 1 de enero de 2011.

La NIF establece el tratamiento contable para el reconocimiento inicial y posterior de la provisión por obligaciones legales o asumidas relacionadas con el retiro de componentes de propiedades, planta y equipo, las cuales se originaron durante la adquisición, construcción, desarrollo y/o el funcionamiento normal de dicho componente.

La adopción de esta norma no tendrá efectos en la situación financiera de la Compañía.

d) Reconocimiento de ingresos y costos por venta de viviendas

Los ingresos se reconocen cuando la Compañía transfiere a sus clientes los riesgos y beneficios significativos inherentes a la propiedad de los bienes inmuebles y cuando se cumplen el resto de las condiciones establecidas en la INIF-14, lo cual normalmente ocurre al momento de la escrituración.

El saldo de anticipo de clientes se muestra como parte del pasivo a corto plazo y representa los recursos recibidos en efectivo de los clientes, antes de la escrituración de los bienes inmuebles, por concepto de enganche, gastos y pagos recibidos durante la etapa de preventa.

Los costos por venta de bienes inmuebles, desarrollos habitacionales, incluyen el terreno, los materiales, subcontratos, y todos los costos indirectos relacionados con dichos desarrollos, tales como mano de obra indirecta, compras, reparaciones y depreciaciones. Los gastos generales y de administración se aplican a resultados conforme se incurren.

e) Uso de estimaciones

La preparación de los estados financieros de conformidad con las NIF requiere del uso de estimaciones en la valuación de algunos de sus renglones. Los resultados que finalmente se obtengan pueden diferir de las estimaciones realizadas.

f) Efectivo y equivalentes de efectivo

El efectivo y sus equivalentes están representados principalmente por depósitos bancarios e inversiones en instrumentos de alta liquidez, con vencimientos no mayores a 90 días. Estas inversiones se presentan a su costo de adquisición más intereses devengados no cobrados, importe que es similar a su valor de mercado.

g) Estimación para cuentas de cobro dudoso

La Compañía tiene la política de establecer una estimación de cuentas de cobro dudoso para cubrir los saldos vencidos de las cuentas por cobrar con una antigüedad superior a 30 días, tomando en consideración los resultados de un estudio de recuperabilidad que se practica a la cartera y a la identificación específica de saldos.

h) Inventarios

Las construcciones en proceso, los terrenos en proceso de desarrollo y para futuros desarrollos se registran a su costo de adquisición. El inventario de terrenos para futuros desarrollos representa la reserva territorial disponible para desarrollo.

Los inventarios de materiales para construcción se reconocen a su costo de adquisición incluyendo todos los gastos incurridos inherentes y se valúan mediante el método de costos promedios.

La NIF D-6 establece la determinación del monto del resultado integral de financiamiento (RIF) que debe ser capitalizado. Los inventarios de terrenos en proceso de desarrollo y construcción en proceso incluyen el RIF capitalizado.

La Compañía capitaliza el RIF que resulta de la aplicación de la tasa de capitalización promedio ponderada de los financiamientos, al promedio ponderado de las inversiones en construcciones en proceso y terrenos en proceso de desarrollo. La capitalización de esos costos inicia cuando las actividades necesarias para desarrollar los terrenos comienzan, y continúa durante el periodo en el cual la Compañía sigue desarrollando dichos proyectos. En el caso de financiamientos en moneda extranjera, el RIF capitalizable incluye las utilidades y pérdidas cambiarias correspondientes (ver Nota 6).

La Compañía realiza asociaciones con propietarios de tierra y desarrolladores locales a través de fideicomisos para la construcción de desarrollos habitacionales. Los fideicomisos otorgan a ambas partes derechos para participar en los resultados derivados de la venta de los desarrollos habitacionales o de terrenos para uso comercial. La participación de los socios de la Compañía en dichos resultados varía entre un 7% y 10% en el caso de terrenos aportados para desarrollo habitacional y 35% para terrenos de uso comercial. De acuerdo a las características de los fideicomisos, la Compañía reconoce los terrenos aportados por los socios como parte de su inventario cuando se inicia la construcción de los desarrollos habitacionales.

La Compañía evalúa los indicadores de baja de valor en sus inventarios por obsolescencia y lento movimiento que pudieran estar presentes en sus inventarios. Por los ejercicios terminados al 31 de diciembre de 2010 y 2009 no se han detectado indicios de baja de valor o de lento movimiento.

i) Propiedades, maquinaria y equipo

Las propiedades, maquinaria y equipo se reconocen a su valor de adquisición y su depreciación se determina considerando dicho valor, utilizando el método de línea recta con base en su vida útil estimada, como sigue:

	Años promedio	
	2010	2009
Edificios	20	20
Maquinaria	4	4
Equipo de transporte	4	4
Mobiliario y equipo de oficina	10	10
Equipo de cómputo	3 a 5	3 a 5

j) Arrendamientos operativos

Los contratos de arrendamiento de propiedades, moldes y equipo se clasifican como operativos cuando los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad del activo arrendado permanecen sustancialmente con el arrendador y las rentas devengadas se cargan a resultados conforme se incurren.

A la fecha de los estados financieros la Compañía no posee arrendamientos capitalizables.

k) Deterioro de activos de larga duración en uso

La Compañía revisa periódicamente el valor en libros de los activos de larga duración en uso para determinar si existe un deterioro en el valor contable, ante la presencia de algún indicio de deterioro que pudiera indicar que el valor en libros pudiera no ser recuperable, considerando el mayor del valor presente de los flujos netos de efectivo futuros o el precio neto de venta en el caso de su eventual disposición. El deterioro se registra si el valor en libros excede al mayor de los valores antes mencionados. Los indicios de deterioro que se consideran para estos efectos, son entre otros, las pérdidas de operación o flujos de efectivo negativos en el periodo si es que están combinados con un historial o proyección de pérdidas, depreciaciones y amortizaciones cargadas a resultados que en términos porcentuales, en relación con los ingresos, sean sustancialmente superiores a las de ejercicios anteriores, efectos de obsolescencia, reducción en la demanda de los productos que se construyen, competencia y otros factores económicos y legales. Al 31 de diciembre de 2010 y 2009 no se detectaron indicios de deterioro.

l) Otros activos

La Compañía contabiliza como parte de otros activos los costos de desarrollo de proyectos y los gastos de colocación de deuda pública. Los costos de desarrollo representan las erogaciones efectuadas por la Compañía para poner en operación centros de desarrollo y de ventas localizados en plazas en las cuales se desea tener presencia.

Los gastos de colocación de deuda están integrados por los costos en los cuales incurrió la Compañía para realizar la emisión y colocación de los bonos de deuda y certificados bursátiles indicados en la Nota 11.

Los costos de desarrollo de proyectos y gastos de colocación de deuda se reconocen al costo y se amortizan utilizando el método de línea recta sobre la vida útil estimada de los activos capitalizados y la vigencia que tendrá la deuda asociada a dichos gastos, respectivamente.

La vida útil estimada de los gastos de desarrollo de proyectos es de dos años y de los gastos de colocación de seis y diez años. Durante 2010 la Compañía no capitalizó gastos de desarrollo.

m) Obligaciones por beneficios a los empleados

La Compañía registra el pasivo por primas de antigüedad e indemnizaciones por terminación de la relación laboral conforme se devenga de acuerdo a las disposiciones de la Ley Federal del Trabajo, siendo calculado por actuarios independientes con base en el método de crédito unitario proyectado utilizando tasas de interés nominales. Por lo tanto, se está reconociendo el pasivo que a valor presente, se estima cubrirá la obligación por estos beneficios a la fecha de estimada de retiro del conjunto de empleados que laboran en la Compañía.

n) Concentración de riesgos e instrumentos financieros derivados

Riesgos

Los principales riesgos a que se encuentran expuestos los instrumentos financieros de la Compañía son los de crédito, liquidez y de mercado (tipos de cambio y tasas de interés).

La administración de la Compañía establece políticas para identificar, analizar y establecer límites y controles de riesgos apropiados. Estas políticas son revisadas periódicamente para reflejar los cambios en las condiciones de mercado y actividades de la Compañía.

El Comité de auditoría supervisa la manera en que la dirección controla el cumplimiento de las políticas y revisa que estas sean apropiadas respecto de los riesgos a los que la Compañía se enfrenta.

El riesgo de crédito representa la pérdida que sería reconocida en caso de que los clientes o contrapartes de un instrumento financiero no cumplieran de manera integral las obligaciones contratadas. Este riesgo se origina principalmente por las cuentas por cobrar e instrumentos financieros derivados.

La Compañía mantiene el efectivo y equivalentes, así como sus instrumentos financieros derivados con distintas instituciones financieras, las cuales se localizan en diferentes regiones geográficas. Las políticas de la Compañía están diseñadas para no limitar su exposición con una sola institución financiera.

El riesgo de crédito asociado a las cuentas por cobrar de la Compañía se determina en función de las características individuales de cada cuenta. La Compañía transfiere la propiedad de las viviendas 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. En el caso de ventas a clientes corporativos la transferencia de propiedad se realiza una vez que se ha realizado una evaluación de crédito, solvencia, liquidez y se ha autorizado una línea de crédito de acuerdo a los resultados de dicha evaluación. Adicionalmente la Compañía mantiene una estimación para cuentas de cobro dudoso que es evaluada y adecuada periódicamente. A la fecha de los estados financieros el 61% del total de la cartera de cuentas por cobrar está concentrada en tres clientes, derivado de la adopción del programa de ventas masivas. En 2009 no existía tal concentración de riesgo.

Con relación a los instrumentos financieros derivados, la Compañía tiene la política de celebrar este tipo de operaciones únicamente con aquellas instituciones que cuenten con un buen historial de calificación crediticia y que estén debidamente registradas y autorizadas por un ente regulador.

El riesgo de liquidez es el riesgo que la Compañía no pueda cumplir con sus obligaciones financieras cuando estas vencen. El objetivo de la Compañía es asegurarse, hasta donde sea posible, que siempre cuente con la liquidez necesaria para finiquitar sus pasivos financieros en el momento de su vencimiento, tanto en condiciones normales como adversas, sin recurrir por esto en pérdidas inaceptables ni arriesgar la situación financiera de la entidad.

Este riesgo es administrado por tesorería corporativa, la cual, para mitigarlo, monitorea constantemente los flujos de efectivo, estableciendo las fechas y flujos necesarios para cumplir con las obligaciones, así como para monitorear los ingresos recuperados por la gestión de cobranza y poder utilizar los fondos de una manera óptima. Su objetivo es cumplir en forma adecuada y oportuna con todas las obligaciones adquiridas, sean financieras o de otra índole. La Compañía utiliza diversas proyecciones financieras que le permiten manejar su flujo de efectivo operacional de forma tal que se asegura de tener suficiente efectivo para cubrir sus necesidades operativas, incluyendo sus obligaciones financieras.

El riesgo de mercado, es el riesgo de los cambios en los precios del mercado, tales como tasas de interés y tipos de cambio en moneda extranjera. El objetivo de la Compañía es manejar y controlar las exposiciones a estos riesgos dentro de parámetros aceptables.

El riesgo de tasas de interés es el riesgo de que el valor de mercado o los flujos futuros de efectivo de un instrumento financiero fluctúen, como resultados de cambios en las tasas de interés de mercado. La Compañía está expuesta a riesgos de tipo de cambio principalmente en cuentas por pagar a proveedores por terrenos, bonos de deuda y créditos bancarios.

Instrumentos financieros derivados

La Compañía mitiga ciertos riesgos financieros, tales como los riesgos de tasa de interés y de tipo de cambio (riesgo de mercado) asociados con los financiamientos obtenidos, a través de un programa controlado de administración de riesgos, el cual incluye la utilización de instrumentos financieros derivados. La negociación con instrumentos derivados se realiza solo con instituciones de reconocida solvencia. La Compañía tiene la política de no realizar operaciones con propósitos de especulación con instrumentos financieros.

Todos los contratos derivados celebrados por la Compañía se ejecutan en el Mercado Libre. Para todas las transacciones relacionadas con cobertura de tasa de interés, se requiere obligatoriamente un contrato maestro de International Swaps and Derivatives Association (ISDA).

La Compañía valúa y registra todos los instrumentos financieros derivados, en el balance general como activo o pasivo a valor razonable, independientemente del propósito de su tenencia. Los instrumentos financieros son valuados desde su fecha de adquisición y posteriormente de forma trimestral, utilizando el método de cambios en el valor razonable.

Cuando un derivado es contratado con la finalidad de cubrir riesgos y cumple con todos los requisitos de cobertura, se documenta su designación al inicio de la operación de cobertura, describiendo el objetivo, características, reconocimiento contable e indicando cómo se llevará a cabo la medición de la efectividad, aplicable a esa operación.

En el caso de los derivados designados como de cobertura, se 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; y (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.

Los cambios en el valor razonable de los instrumentos derivados que no califican como instrumentos de cobertura se reconocen de forma inmediata en resultados.

Durante los años terminados el 31 de diciembre de 2010 y 2009, los instrumentos financieros utilizados por la Compañía fueron clasificados como cobertura de flujo de efectivo.

La Compañía suspende la contabilidad de coberturas cuando el derivado ha vencido, ha sido vendido, es cancelado o ejercido, cuando el derivado no alcanza una alta efectividad para compensar los cambios en el valor razonable o flujos de efectivo de la partida cubierta, o cuando la entidad decide cancelar la designación de cobertura. Al suspender la contabilidad de coberturas en el caso de coberturas de flujo de efectivo, las cantidades que hayan sido registradas en el capital contable como parte de la utilidad integral, permanecen en el capital hasta el momento en que los efectos de la transacción pronosticada o compromiso en firme afecten los resultados. En el caso de que ya no sea probable que el compromiso en firme o la transacción pronosticada ocurra, las ganancias o las pérdidas que fueron acumuladas en la cuenta de utilidad integral son reconocidas inmediatamente en resultados. Cuando la cobertura de una transacción pronosticada se mostró satisfactoria y posteriormente no cumple con la prueba de efectividad, los efectos acumulados reconocidos como parte de otras partidas de la utilidad integral acumulados se llevan de manera proporcional a los resultados en la medida que el activo o pasivo pronosticado los afecte.

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

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

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

La Compañía reconoce pasivos contingentes solamente cuando existe la probabilidad de una salida de recursos derivada de dicha contingencia. Los activos contingentes, si los hubiese, solamente se reconocen cuando exista la certeza de sus realización. Asimismo, los compromisos solamente se reconocen cuando generaran una pérdida.

p) Impuestos a la utilidad

El impuesto a la utilidad causado en el año se presenta como un pasivo a corto plazo neto de los anticipos efectuados durante el mismo.

La Compañía determina los impuestos a la utilidad diferidos con base en el método de activos y pasivos. Bajo este método, a todas las diferencias que surgen entre los valores contables y fiscales 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 promulgadas y establecidas en las disposiciones fiscales a esa fecha y que estarán vigentes al momento en que se estima que los activos y pasivos por impuestos diferidos se recuperarán o liquidarán, respectivamente.

Los activos por impuestos a la utilidad diferidos se evalúan periódicamente creando, en su caso, una estimación sobre aquellos montos por los que no existe una alta probabilidad de recuperación.

Los impuestos a la utilidad se registran en resultados conforme se incurren, incluyendo su efecto por impuestos diferidos. El impuesto diferido aplicable a resultados se determina comparando el saldo de impuestos diferidos al final y al inicio del ejercicio, excluyendo de ambos saldos las diferencias temporales que se registran directamente en el capital contable, los cuales se registran en la misma cuenta del capital contable que les dio origen.

q) Participación de los trabajadores en las utilidades (PTU)

Los gastos por PTU, tanto causada como diferida, se presentan como parte de gastos generales y de administración en el estado de resultados.

La PTU diferida se reconoce bajo el método de activos y pasivos. Conforme a este método, se deben determinar todas las diferencias existentes entre los valores contables y fiscales de los activos y pasivos, a las cuales se les aplica la tasa del 10%. Los activos por PTU diferida se evalúan periódicamente creando, en su caso, una estimación sobre aquellos montos por los que no existe una alta probabilidad de recuperación.

r) Fluctuaciones cambiarias

Las operaciones en moneda extranjera se registran al tipo de cambio aplicable a la fecha de su celebración. Los activos y pasivos en monedas extranjeras se valúan al tipo de cambio de la fecha del balance general. Las diferencias cambiarias entre la fecha de celebración y la de su cobro o pago, así como las derivadas de la conversión de los saldos denominados en monedas extranjeras a la fecha de los estados financieros, se aplican a resultados.

En la Nota 18 se muestra la posición consolidada en moneda extranjera al final de cada ejercicio y los tipos de cambio utilizados en la conversión de estos saldos.

s) Utilidad integral

La utilidad integral se compone de la utilidad neta del año y los cambios en el valor razonable de instrumentos financieros que califican como de cobertura, netos de los efectos de impuestos diferidos que les corresponden, aplicados directamente al capital contable.

t) Presentación del estado de resultados

Los costos y gastos mostrados en los estados de resultados de la Compañía se presentan de acuerdo a su función, ya que esta clasificación permite evaluar adecuadamente los márgenes de utilidad bruta y operativa. La Compañía presenta la utilidad de operación ya que es un indicador importante en la evaluación de los resultados de la entidad. La utilidad de operación comprende a los ingresos ordinarios, y costos y gastos de operación, por lo que excluye a los otros ingresos (gastos) ordinarios.

u) Información por segmentos

La información analítica por segmentos es presentada considerando los tipos de vivienda que comercializa la Compañía y se muestra de conformidad con la información que utiliza la administración para la toma de decisiones (ver Nota 19).

4. Efectivo y equivalentes de efectivo

Al 31 de diciembre de 2010 y 2009 este rubro se integra como sigue:

	<u>2010</u>	<u>2009</u>
Efectivo	\$ 597,001	\$ 1,283,818
Efectivo restringido	135,369	4,000
Inversiones temporales	5,422,225	3,105,304
	<u>\$ 6,154,595</u>	<u>\$ 4,393,122</u>

El efectivo restringido es requerido para garantizar las obligaciones derivadas de la operación del Fideicomiso AAA Urbi por \$ 70,000 (\$4,000 en 2009) y para garantizar las llamadas de margen convenidas por la Compañía en algunos de sus contratos de instrumentos financieros de cobertura por \$ 65,369 (ver Nota 12).

5. Cuentas por cobrar

Al 31 de diciembre de 2010 y 2009 las cuentas por cobrar se integran como sigue:

	<u>2010</u>	<u>2009</u> (Reformulado)
Clientes corporativos	\$ 4,433,431	\$ -
Otros clientes	1,462,189	849,400
	5,895,620	849,400
Estimación para cuentas de cobro dudoso	(54,264)	(27,191)
	5,841,356	822,209
Clientes a largo plazo	(648,021)	(290,990)
	<u>\$ 5,193,335</u>	<u>\$ 531,219</u>

Al 31 de diciembre de 2010, tres clientes corporativos cuyo saldo deriva de las ventas masivas comentadas en la Nota 1 representan el 61% de la cartera. La Compañía monitorea constantemente su situación financiera, el añejamiento de sus saldos, actualiza sus reportes de crédito y analiza el comportamiento de los pagos efectuados.

Otros clientes incluye saldos por cobrar a INFONAVIT, FOVISSSTE, SHF, bancos comerciales y otros compradores de vivienda, las categorías anteriores exceden el 10% del saldo. Clientes a largo plazo incluye \$ 15,646 (\$ 34,804 en 2009) relacionados con la venta de terrenos para el desarrollo de vivienda residencial. Los terrenos vendidos a estos clientes garantizan la recuperación de la cuenta por cobrar. El plazo de dichos créditos fluctúa de 1 a 7 años, dependiendo del monto del enganche, y están garantizados por los propios terrenos. Estos créditos generan un interés anual promedio que fluctúa entre el 3 % y 10 %.

6. Inventarios

Los inventarios se integran como sigue:

	2010	2009 (Reformulado)
Terrenos en proceso de desarrollo	\$ 13,241,255	\$ 15,090,298
Construcción en proceso	6,973,100	7,382,611
Anticipos para compra de terrenos	1,250,390	1,018,189
Anticipos a proveedores	1,190,657	722,143
Materiales para construcción	76,022	52,570
Casas para venta	68,070	75,539
	<u>22,799,494</u>	<u>24,341,350</u>
Terrenos para futuros desarrollos	(5,752,411)	(3,310,347)
	<u>\$ 17,047,083</u>	<u>\$ 21,031,003</u>

La Compañía mantiene la política de localizar y adquirir terrenos cada año para la construcción de nuevos desarrollos habitacionales, clasificando como corto plazo los terrenos que actualmente está desarrollando o que estima serán desarrollados en el siguiente año. Los terrenos clasificados como largo plazo son aquellos cuyo plan de desarrollo es a un plazo mayor a doce meses.

A la fecha de los estados financieros el monto de la infraestructura en terrenos en proceso de desarrollo asciende a \$ 7,488,844 (\$ 7,440,796 en 2009).

Al 31 de diciembre de 2010 y 2009, los resultados integrales de financiamiento capitalizados (RIF) atribuibles a los activos calificables de \$ 18,395,007 y \$ 19,983,871 en 2010 y 2009, respectivamente en los mismos periodos fueron de \$ 1,205,893 y \$ 905,873, de los cuales \$ 878,294 y \$ 757,908 fueron aplicados al costo de ventas, respectivamente. El plazo aproximado de amortización del RIF capitalizado es de tres años. Las tasas de capitalización anualizadas son de 6.56% y 4.53%.

Durante los ejercicios terminados el 31 de diciembre de 2010 y 2009, el resultado integral de financiamiento se analiza como sigue:

	2010	2009 (Reformulado)
Total del resultado integral de financiamiento devengado	\$ 1,541,836	\$ 1,150,168
Resultado integral de financiamiento capitalizado en inventarios	(1,205,893)	(905,873)
Resultado integral de financiamiento después de la capitalización	<u>\$ 335,943</u>	<u>\$ 244,295</u>

La Compañía realiza asociaciones a través de fideicomisos para proveer de terrenos para la construcción a algunos de sus desarrollos habitacionales. Al 31 de diciembre de 2010, la Compañía ha reconocido \$ 716,582 (\$ 137,493 en 2009) como parte de sus terrenos; de los cuales \$ 601,979 (\$ 137,493 en 2009) forman parte de terrenos para futuros desarrollos y \$ 114,603 de terrenos en proceso de desarrollo.

7. Otras cuentas por cobrar

Este renglón se integra como sigue:

	2010	2009
Impuestos por recuperar	\$ 1,288,598	\$ 703,302
Deudores diversos y cuentas por cobrar a empleados	62,621	73,758
Depósitos en garantía	74,757	12,931
	\$ 1,425,976	\$ 789,991

8. Pagos anticipados

Al 31 de diciembre de 2010 y 2009, los pagos anticipados se integran como sigue:

	2010	2009
Seguros pagados por anticipado	\$ 157,341	\$ 206,487
Porción circulante de gastos de desarrollo de proyectos (Nota 10)	-	92,621
Porción circulante de gastos de emisión de deuda pública (Nota 10)	20,609	7,755
	\$ 177,950	\$ 306,863

9. Propiedades, maquinaria y equipo

A la fecha de los estados financieros propiedades, maquinaria y equipo se integra como sigue:

	2010	2009
Terrenos	\$ 29,560	\$ 29,560
Edificios	197,075	169,774
Maquinaria	187,502	213,428
Equipo de transporte	92,707	105,373
Mobiliario y equipo de oficina	96,423	90,627
Equipo de cómputo	669,494	568,763
	1,272,761	1,177,525
Depreciación acumulada	(770,264)	(658,332)
Propiedades, maquinaria y equipo, neto	\$ 502,497	\$ 519,193

El gasto por depreciación al 31 de diciembre de 2010 y 2009 fue de \$ 164,446 y \$ 157,878, respectivamente.

Al 31 de diciembre de 2010 y 2009 el rubro de propiedades, maquinaria y equipo incluye licencias para uso de software, reconocidas dentro del equipo de cómputo, por \$ 89,375 y \$ 89,519, respectivamente.

10. Otros activos

Al 31 de diciembre de 2010 y 2009 este renglón se integra como sigue:

	2010	2009
Gastos de emisión de deuda pública	\$ 156,376	\$ 52,433
Gastos de desarrollo de proyectos	-	92,621
Inversión en otras acciones	13,650	13,650
Depósito de seriedad (Nota 20c)	17,500	17,500
	187,526	176,204
Porción circulante de gastos de desarrollo y de emisión de deuda pública	(20,609)	(100,379)
Total a largo plazo	\$ 166,917	\$ 75,825

Los gastos de emisión de deuda pública corresponden a la colocación en Estados Unidos de América de instrumentos de deuda denominados Senior Guaranteed Notes con vencimiento en 2016 y 2020, (ver Nota 11). Los gastos de colocación se capitalizan en el momento en el cual se incurren, y se amortizan en línea recta durante la vida de la deuda.

Las inversiones en otras acciones se integran por Hito, S.A.P.I. de C.V. y Club Industrial, A.C. por \$ 13,500 y \$ 150, respectivamente. Estas entidades son asociadas y se reconocen a su costo.

La amortización reconocida en resultados al 31 de diciembre de 2010 fue \$ 20,588 (\$ 8,980 en 2009). La amortización estimada de los gastos de emisión de deuda pública por los siguientes años es como sigue:

Año	Amortización
2011	\$ 20,609
2012	20,609
2013	20,609
2014	20,609
2015	20,609
Años posteriores	53,331
	\$ 156,376

Los gastos de desarrollo de proyectos se amortizan considerando su valor de adquisición, utilizando el método de línea recta con base en la vida útil remanente estimada. La Compañía considera que la vida útil de los gastos de desarrollo es dos años, a partir de la fecha en que se incurren. En 2009 se realizó un estudio de la vida útil de los gastos de desarrollo siendo disminuida, de tres a dos años. La amortización de los gastos de desarrollo al 31 de diciembre de 2010 fue de \$ 92,621 (\$ 209,454 en 2009).

11. Deuda y créditos bancarios

a) Los saldos de los créditos bancarios al 31 de diciembre de 2010 y 2009 se integran como sigue:

	2010	2009
Crédito para capital de trabajo sin garantía (unsecured working capital facility) con Barclays Bank PLC denominado en dólares de los Estados Unidos de América por US\$ 150,000, con una tasa de interés de LIBOR más 3%, con vencimiento el 16 de diciembre de 2011.	\$ 1,853,565	\$ -
Crédito quirografario con BBVA-Bancomer, S.A., para capital de trabajo denominado en pesos, con una tasa de interés de TIIE a 28 días más 3.80% con vencimiento en enero de 2010.	-	1,068,017
Certificados bursátiles por \$ 1,000,000, con una tasa de interés de TIIE a 28 días más 1.25%, más 0.50% por impuesto, con vencimiento en septiembre de 2010.	-	1,000,000
Crédito quirografario con Banco Nacional de México, S.A., para capital de trabajo denominado en pesos, con tasas de interés de TIIE a 28 días más puntos porcentuales que fluctúan del 3.75% al 4.50%, con vencimientos al 31 de octubre de 2011.	800,000	-
Créditos puente para capital de trabajo con BBVA- Bancomer, S.A., denominados en pesos, con una tasa de interés de TIIE a 28 días más 3%, con vencimiento en abril de 2011, mismo que fue cubierto de forma parcial y renegociado en su remanente.	399,913	-
Crédito con Banco de Crédito e Inversiones, S.A. denominado en dólares de los Estados Unidos de América, a una tasa de interés de LIBOR más 1.25%, con vencimiento en noviembre de 2010.	-	65,294
Certificados bursátiles denominados en pesos por \$ 1,000,000, con una tasa de interés de TIIE a 28 días más 2.04%, más 0.50% por impuesto, con vencimiento en enero de 2010.	-	61,338
Créditos puente para capital de trabajo con Santander (México), S.A. de C.V., denominados en pesos, con una tasa de interés de TIIE a 28 días más 3.80%, con vencimientos en octubre y noviembre de 2010.	-	59,997

	<u>2010</u>	<u>2009</u>
Créditos quirografarios con Banorte, S.A., para capital de trabajo denominados en pesos, con una tasa de interés de TIIE a 28 días más 3.60%, con vencimiento en marzo de 2010.	\$ -	\$ 58,245
Créditos puente para capital de trabajo con BBVA- Bancomer, S.A., denominados en pesos, con una tasa de interés de TIIE a 28 días más 3%, con vencimiento en diciembre de 2010.	-	23,749
Provisión de intereses por deuda a corto plazo	3,511	1,899
Provisión de intereses por deuda a largo plazo	191,937	33,976
Sub-total	<u>3,248,926</u>	<u>2,372,515</u>
Línea de factoraje financiero con recurso celebrado con Banco Santander (México), S.A.	-	297,346
Línea de factoraje financiero con recurso celebrado con Hipotecaria Nacional, S.A.	-	1,185,366
	<u>\$ 3,248,926</u>	<u>\$ 3,855,227</u>

Las tasas de interés promedio de las deudas a corto plazo al 31 de diciembre de 2010 y 2009 fueron del 5.24% y 7.61%, respectivamente.

Al 31 de diciembre de 2009, la Compañía poseía líneas de factoraje financiero con recursos con Hipotecaria Nacional, S.A. hasta por \$ 1,200,000 y con Banco Santander (México), S.A. hasta por \$ 299,500. Las tasas de descuento promedio con Hipotecaria Nacional, S.A. son de 1.99% y con Banco Santander (México), S.A. de 0.95%. Al 31 de diciembre de 2010 la línea de factoraje financiero con Hipotecaria Nacional, S.A. está disponible en su totalidad. La línea de factoraje con Banco Santander (México), S.A. fue cancelada.

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

	<u>2010</u>	<u>2009</u>
Bono de deuda denominado en dólares de los Estados Unidos de América (senior guaranteed notes 2020) con Santander, S.A. y Deutsche Bank por US\$ 300,000, con una tasa de interés fija anual de 9.5%, con vencimiento el 21 de enero de 2020.	\$ 3,707,130	\$ -
Bono de deuda denominado en dólares de los Estados Unidos de América (senior guaranteed notes 2016) con Merrill Lynch y UBS Investment Bank por US\$ 150,000, con una tasa de interés anual fija de 8.50%, con vencimiento en abril de 2016.	1,853,565	1,958,805

	<u>2010</u>	<u>2009</u>
Créditos puente para capital de trabajo con Banco Nacional de México, S.A., denominados en pesos, con una tasa de interés de TIIE a 28 días más 4.75%, con vencimiento en diciembre de 2013. Estos créditos fueron pagados de forma anticipada el 29 de diciembre de 2010.	\$ -	\$ 800,000
Créditos puente para capital de trabajo con Banco Santander (México), S.A., denominados en pesos con una tasa de interés de TIIE a 28 días más 3.80%, con vencimientos en mayo, julio y septiembre de 2011; así como abril y junio de 2012. Estos créditos fueron pagados de forma anticipada el 29 de marzo de 2010.	-	590,351
Créditos simples con garantía hipotecaria para capital de trabajo denominados en pesos con BBVA Bancomer, S.A., con una tasa de interés de TIIE a 28 días más 3.5%, con vencimiento el 22 de septiembre de 2013.	500,000	-
Créditos con garantía hipotecaria denominado en UDIS con Hipotecaria Su Casita, S.A., con vencimiento a 25 años, con una tasa de interés del 9.10%, con vencimientos en 2033.	480,643	571,897
Crédito con Banco de Crédito e Inversiones, S.A., para capital de trabajo denominado en dólares de los Estados Unidos de América por US\$ 20,000, con una tasa de interés de LIBOR más 4%, con vencimiento en septiembre de 2013.	247,142	-
Créditos puente para capital de trabajo con Banco Santander (México), S.A., denominados en pesos con una tasa de interés de TIIE a 28 días más 3.80%, con vencimientos en diciembre de 2012.	198,277	-
Crédito puente para capital de trabajo con BBVA- Bancomer, S.A., denominado en pesos con una tasa de interés de TIIE a 28 días más 3%, con vencimiento en enero de 2011.	-	97,040
Deuda a largo plazo	\$ 6,986,757	\$ 4,018,093

Las tasas de interés promedio de las deudas a largo plazo al 31 de diciembre de 2010 y 31 de diciembre de 2009 fueron de 9.02% y 9.28%, respectivamente.

Restricciones

La Compañía posee préstamos y documentos por pagar que establecen diversas restricciones financieras y de operación que deben cumplirse. Las restricciones más estrictas requieren que la Compañía mantenga trimestralmente una razón consolidada de deuda con costo financiero a UAIIDA que no exceda de 3.0 a 1.0, una razón consolidada de UAIIDA a gastos financieros que no sea menor de 2.0 a 1.0, una razón financiera consolidada de UAIIDA a costo integral de financiamiento no menor a 2.0. Al 31 de diciembre de 2010 y 2009 la Compañía cumple con las anteriores restricciones financieras.

UAIIDA significa, en cualquier periodo, la suma, determinada con base en los estados financieros consolidados de la Compañía de acuerdo a las NIF, de (i) la utilidad antes de impuestos, (ii) intereses, (iii) depreciación y (iv) amortización.

Vencimiento de deuda a largo plazo

El vencimiento de las deudas a plazo mayor de un año al 31 de diciembre de 2010 es como sigue:

Año	Monto
2012	\$ 198,277
2013	747,142
2016	1,853,565
2020	3,707,130
Años posteriores	480,643
	\$ 6,986,757

12. Instrumentos financieros de cobertura

Instrumentos financieros relacionados con bonos de deuda denominados Senior Guaranteed Notes 2016

En abril de 2006, la Compañía emitió instrumentos de deuda en Estados Unidos de América denominados Senior Guaranteed Notes por US\$ 150,000 a una tasa de interés del 8.50%, con vencimiento en abril de 2016. Como parte de su estrategia financiera, durante 2006 la Compañía contrató dos Swaps de Cruces de Moneda (Cross Currency Swaps - CCS) con Merrill Lynch (ML) y UBS Investment Bank (UBS); ambos swaps poseían un importe notional de US\$ 75,000 cada uno. El objetivo de estos instrumentos de cobertura era eliminar la variabilidad de los pagos de cupón durante los primeros cinco años, y del principal por concepto de fluctuaciones en el tipo de cambio y tasas de interés. El periodo de cobertura de estos instrumentos abarcaba los flujos semestrales considerados a partir del 19 de octubre de 2006 al 19 de abril de 2011, y el flujo por intercambio del principal al 19 de abril de 2016. Los contratos establecieron una tasa de interés fija y fijaron la paridad del tipo de cambio en \$ 10.485 y \$ 10.53 a ML y UBS, respectivamente. Estos instrumentos fueron negociados en el mercado libre (Over The Counter - OTC) y fueron registrados desde su contratación a valor razonable; asimismo fueron designados como de cobertura de flujos de efectivo.

El 18 de febrero de 2010, la Compañía sustituyó los contratos CCS que había celebrado con ML y UBS por uno con Bank Morgan Stanley AG. El nuevo contrato de swaps cubre el riesgo de fluctuaciones en tipo de cambio y tasas de interés asociadas con el instrumento de deuda Senior Guaranteed Notes con vencimiento en 2016. Este contrato fijó el tipo de cambio de la deuda en \$ 13.75 y estableció una tasa de interés fija en pesos de 10.5%, vigentes ambas condiciones desde la fecha de firma del contrato hasta abril de 2016.

El efecto neto en resultados derivado de la sustitución de instrumentos financieros representó un cargo a resultados de \$ 130,197.

Instrumentos financieros relacionados con bonos de deuda denominados Senior Guaranteed Notes 2020

En enero de 2010, la Compañía emitió instrumentos de deuda denominados Senior Guaranteed Notes por US\$ 300,000 a una tasa de interés del 9.50%, con vencimiento en enero de 2020. Con la intención de mitigar el riesgo de fluctuación de la tasa de interés la Compañía contrato dos Swaps de Cruce de Monedas (Cross Currency Swaps - CCS) con Banco Santander (México), S.A. (Santander) y con Deutsche Bank México, S.A. (Deutsche), ambos swaps con un importe nocional de US\$ 150,000 cada uno. Estos contratos establecieron una tasa de interés fija de 10.22% y 10.42% con Santander y Deutsche, respectivamente. Las tasas indicadas anteriormente fueron producto de modificaciones efectuadas a los contratos originales y se realizaron en octubre y noviembre de 2010. Estos instrumentos financieros fueron negociados OTC, califican como coberturas de flujo de efectivo y están registrados a su valor razonable, el cual fue determinado con base en técnicas de valuación aceptadas en el ámbito financiero.

Los contratos bajo los cuales la Compañía negoció los instrumentos financieros con Santander, Deutsche Bank y Morgan Stanley prevén llamadas de margen, cuando el valor justo de las coberturas exceda los montos límite establecidos. Al 31 de diciembre de 2010, la Compañía mantiene depósitos en garantía por llamadas de margen efectuadas por Santander y Morgan Stanley, por \$ 59,561 (US\$ 4,820) y \$ 5,808 (US\$ 470), respectivamente, los cuales forman parte del efectivo restringido a dicha fecha (ver Nota 4).

Instrumento financiero relacionado con crédito otorgado por Barclays PLC

En diciembre de 2010, la Compañía obtuvo un crédito para capital de trabajo de Barclays Bank PLC (Barclays PLC) por US\$ 150,000 a una tasa de interés LIBOR más 3%, con vencimiento en diciembre de 2011. Para eliminar el efecto por fluctuación cambiaria derivada de este crédito, el 17 de diciembre de 2010 la Compañía contrató con Barclays Bank México, S.A. de C.V. (Barclays) un instrumento financiero del tipo Collar Costo Cero (Zero Cost Collar - ZCC). El ZCC tiene la característica de acotar la exposición a las fluctuaciones derivadas del tipo de cambio a una banda determinada con un mínimo (piso) y máximo (techo) para comprar dólares a una fecha futura; lo anterior implica que si el tipo de cambio a la fecha de pago es superior al techo, URBI pagará al tipo de cambio fijado como techo, o si el tipo de cambio fuera inferior al piso acordado, la Compañía pagará al tipo de cambio establecido como piso. La Compañía obtuvo a través de este contrato un piso de \$ 12.669 y un techo de \$ 13.50 por dólar de los Estados Unidos de América. El ZCC vence en la misma fecha en que la Compañía tiene que cubrir el préstamo a Barclays. Este instrumento fue negociado OTC, califica como cobertura de flujo de efectivo y está registrado a su valor razonable.

La efectividad de los instrumentos financieros de cobertura utilizados por la Compañía se determina desde el momento de su designación. Estos instrumentos fueron evaluados como efectivos debido a que los cambios en los flujos de efectivo de la posición primaria y del instrumento se compensaron sobre una base altamente efectiva a la fecha de los estados financieros.

Al 31 de diciembre de 2010, el cargo a resultados por la parte inefectiva de los CCS con Banco Santander S.A. y con Deutsche Bank México, S.A. asciende a \$ 14,195 y \$ 41,846, respectivamente. Los instrumentos financieros que la Compañía concertó con Barclays Bank México, SA de C.V. fueron calificados como altamente efectivo.

Durante 2010 la Compañía realizó pago de intereses asociados a los instrumentos de deuda cubiertos. Estos pagos generaron una pérdida en resultados de \$ 70,845 producto de la diferencia entre los tipos de cambio de la fecha de pago y los convenidos.

Los instrumentos financieros contratados por la Compañía son valuados a su valor razonable desde su fecha de adquisición y posteriormente de forma trimestral, utilizando el método de cambios en el valor razonable.

Los montos nominales de cada contrato 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. El monto nominal es el importe al cual se le aplica una tasa o un precio para determinar el monto de flujo de efectivo a ser intercambiado.

A continuación se muestra un resumen de las características de los instrumentos financieros a corto plazo que poseía la Compañía al 31 de diciembre de 2010 :

Instrumento financiero	Fines del instrumento financiero	Monto nominal	Valor razonable	
			Activo	Pasivo
Collar Costo Cero (ZCC) en dólares de los Estados Unidos de América celebrado con Barclays Bank México, S.A.	Cobertura de la variación de tipo de cambio	US\$150,000	\$ 65,759	\$ 87,604

A continuación se muestra un resumen de las características de los instrumentos financieros a largo plazo que poseía la Compañía al 31 de diciembre de 2010 :

Instrumento financiero	Fines del instrumento financiero	Monto nominal	Valor razonable	
			Activo	Pasivo
Swap de cruce de monedas (CCS) en dólares de los Estados Unidos de América celebrado con Bank Morgan Stanley AG	Cobertura de la variación de la tasa de interés y tipo de cambio	US\$150,000	\$ -	\$ 72,891
Swap de cruce de monedas (CCS) en dólares de los Estados Unidos de América celebrado con Banco Santander (México), S.A.	Cobertura de la variación de la tasa de interés y tipo de cambio	US\$150,000	-	319,935

Instrumento financiero	Fines del instrumento financiero	Monto nacional	Valor razonable	
			Activo	Pasivo
Swap de cruce de monedas (CCS) en dólares de los Estados Unidos de América celebrado con Deutsche Bank México, S.A.	Cobertura de la variación de la tasa de interés y tipo de cambio	US\$150,000	-	347,586
		US\$450,000	\$ -	\$ 740,412

A continuación se muestra un resumen de las características de los instrumentos financieros a largo plazo que poseía la Compañía al 31 de diciembre de 2009:

Instrumento financiero	Fines del instrumento financiero	Monto nacional	Valor razonable	
			Activo	Pasivo
Swap de cruce de monedas en dólares de los Estados Unidos de América (CCS) celebrado con Merrill Lynch	Cobertura de la variación de tasa de interés y tipo de cambio	US\$ 75,000	\$ 84,564	\$ -
Swap de cruce de monedas en dólares de los Estados Unidos de América (CCS) celebrado con UBS Investment Bank	Cobertura de la variación de tasa de interés y tipo de cambio	US\$ 75,000	81,012	-
		US\$150,000	\$ 165,576	\$ -

El resultado de la valuación de los instrumentos financieros de la Compañía originó una disminución de las otras partidas de utilidad integral acumuladas de \$ 314,442 (\$ 185,360 en 2009).

13. Cuentas por pagar

Al 31 de diciembre de 2010 y 2009 este renglón de los estados financieros se integra como sigue:

	2010	2009
Proveedores para la construcción (1)	\$ 3,647,319	\$ 3,236,700
Proveedores de terrenos (2)	681,658	1,265,274
Hewlett-Packard Operations México, S. de R.L. de C.V.	118,548	124,137
GE Capital CEF México, S. de R.L. de C.V.	65,503	61,280
	4,513,028	4,687,391
Porción circulante de las cuentas por pagar a largo plazo (3)	(4,162,297)	(3,923,758)
Total cuentas por pagar a largo plazo	\$ 350,731	\$ 763,633

1) La Compañía ha establecido mecanismos que permiten a sus proveedores y acreedores asegurar sus cobros con varias instituciones financieras, en parte a través de un programa de factoraje patrocinado por Nacional Financiera, Sociedad Nacional de Crédito (NAFIN -institución de banca de desarrollo). Este programa de factoraje comúnmente se denomina cadenas productivas y su financiamiento es cubierto por los propios proveedores y acreedores. El programa de cadenas productivas permite que los proveedores y acreedores reciban con mayor oportunidad sus pagos, permitiendo que la Compañía no incurra en mayor financiamiento.

En agosto de 2009, con la intención de aprovechar el programa de factoraje patrocinado por NAFIN, la Compañía estableció un fideicomiso denominado AAA Urbi (F-80591) el cual cuenta con una línea revolvente de apoyo a proveedores por \$ 350,000 con un fondo de garantía al 31 de diciembre de 2010 de \$ 70,000 (\$ 4,000 en 2009). De acuerdo a este programa el fideicomiso puede utilizar la línea de crédito con NAFIN para financiar la porción de las cuentas por pagar a sus proveedores. Como se indica en la Nota 2, este fideicomiso es consolidado con el resto de las subsidiarias de la Compañía.

2) Este pasivo representa las cuentas por pagar a proveedores de tierra por la adquisición de reservas territoriales que se encuentran en desarrollo o que forman parte de terrenos para futuros desarrollos. Estas cuentas por pagar poseen vencimientos anuales consecutivos hasta 2013. A la fecha de los estados financieros, \$ 20,338 (1,499 en 2009) del saldo de cuentas por pagar generan intereses a la tasa del 3% anual (2.5% en 2009).

Algunos proveedores de terrenos se reservan el derecho de recuperar dichos terrenos si la Compañía no realiza los pagos convenidos. Al 31 de diciembre de 2010, la Compañía mantenía cláusulas de reserva de dominio por terrenos cuyo saldo asciende aproximadamente a \$ 244,249 (\$ 498,691 en 2009).

3) Las cuentas por pagar a largo plazo incluyen saldos por \$ 106,482 con Hewlett Packard y GE Capital CEF México, correspondientes a las adquisiciones de equipo de cómputo. Estas cuentas por pagar generan un interés anual entre las tasas del 9.67% y 14.00%, la fecha de vencimiento de estos créditos será en el año 2015.

El vencimiento de las cuentas por pagar a plazo mayor de un año al 31 de diciembre de 2010 es como sigue:

Año	Monto
2012	\$ 322,704
2013	188,885
2014	233,684
2015	62,932
Años posteriores	158,237
	\$ 966,442

14. Impuestos y otras cuentas por pagar

Este rubro se integra como sigue:

	2010	2009
Impuestos a la utilidad por pagar	\$ 1,677,713	\$ 312,312
Impuesto al valor agregado	620,194	429,785
Impuesto sobre sueldos, impuesto sobre la renta e impuesto al valor agregado retenido	30,268	24,627
Participación de los trabajadores en las utilidades	41,565	14,237
Acreeedores diversos	179,612	169,779
	\$ 2,549,352	\$ 950,740

15. Obligaciones por beneficios a los empleados

Al 31 de diciembre de 2010 y 2009, el costo neto del periodo, las obligaciones por beneficios definidos, la prima de antigüedad y los beneficios por terminación, se integran como sigue:

a) El costo neto del periodo se registra como parte de gastos generales y administración, y se integran como sigue:

	2010		
	Prima de antigüedad	Beneficios por terminación	Total
Costo laboral del servicio actual (CLSA)	\$ 672	\$ 89	\$ 761
Costo financiero (CF)	269	44	313
Pérdida (ganancia) actuarial, neta	449	(39)	410
Costo laboral del servicio pasado	170	44	214
Costo neto del periodo (CNP)	\$ 1,560	\$ 138	\$ 1,698

	2009		
	Prima de antigüedad	Beneficios por terminación	Total
Costo laboral del servicio actual (CLSA)	\$ 465	\$ 106	\$ 571
Costo financiero (CF)	247	36	283
Pérdida (ganancia) actuarial, neta	(110)	(20)	(130)
Costo laboral del servicio pasado	170	44	214
Costo neto del periodo (CNP)	\$ 772	\$ 166	\$ 938

b) Los cambios en las obligaciones por beneficios definidos (OBD) se muestran a continuación:

	2010		
	Prima de antigüedad	Beneficios por terminación	Total
Valor presente de la OBD al 1 de enero de 2010	\$ 3,175	\$ 359	\$ 3,534
Costo laboral del servicio actual	672	89	761
Costo financiero	269	44	313
Valor presente de la OBD al 31 de diciembre de 2010	\$ 4,116	\$ 492	\$ 4,608

	2009		
	Prima de antigüedad	Beneficios por terminación	Total
Valor presente de la OBD al 1 de enero 2009	\$ 2,743	\$ 405	\$ 3,148
Costo laboral del servicio actual	465	106	571
Costo financiero	247	36	283
Valor presente de la OBD al 31 de diciembre de 2009	\$ 3,455	\$ 547	\$ 4,002

c) El pasivo neto proyectado reconocido por la Compañía al 31 de diciembre de 2010 y 2009 se integra de la siguiente forma:

	2010		
	Prima de antigüedad	Beneficios por terminación	Total
Obligación por beneficios definidos (OBD)	\$ 4,116	\$ 492	\$ 4,608
Valor razonable de los activos del plan	-	-	-
Activos del plan insuficientes	4,116	492	4,608
Servicios pasado no reconocido por beneficios no adquiridos	(340)	(89)	(429)
Ganancias (pérdidas) actuariales	(951)	302	(649)
Pasivo neto proyectado reconocido en el balance general	\$ 2,825	\$ 705	\$ 3,530

	2009		
	Prima de antigüedad	Beneficios por terminación	Total
Obligación por beneficios definidos (OBD)	\$ 3,454	\$ 548	\$ 4,002
Valor razonable de los activos del plan	-	-	-
Activos del plan insuficientes	3,454	548	4,002
Servicios pasado no reconocido por beneficios no adquiridos	(510)	(133)	(643)
Ganancias (pérdidas) actuariales	(124)	151	27
Pasivo neto proyectado reconocido en el balance general	\$ 2,820	\$ 566	\$ 3,386

Al 31 de diciembre de 2010 las tasas utilizadas en el estudio actuarial fueron las siguientes:

Tasa de descuento	5%
Tasa del incremento salarial esperado	2%

16. Capital contable

a) Al 31 de diciembre de 2010 el capital social de la Compañía consiste en un mínimo fijo de \$ 191,193 (\$ 95,836 a valor nominal), sin derecho a retiro y capital variable. El capital social está representado por 976,445,286 acciones sin valor nominal.

b) 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 2010 la reserva legal de la Compañía asciende a \$ 38,239 y se incluye en el renglón de utilidades acumuladas.

c) Las utilidades que se distribuyan en exceso al saldo de la Cuenta de Utilidad Fiscal Neta (CUFIN) estarán sujetas al pago del ISR corporativo a la tasa vigente al momento de su distribución.

d) La parte de otros accionistas participantes en fideicomisos (parte no controladora) de los activos netos de la Compañía se revelan como interés minoritario.

17. 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) y al Impuesto Empresarial a Tasa Única (IETU). El ISR se calcula a la tasa del 30% sobre el resultado fiscal, considerando como gravables o deducibles ciertos efectos de la inflación, tales como la depreciación calculada sobre valores en pesos constantes, y el efecto de la inflación sobre ciertos pasivos y activos monetarios a través del ajuste anual por inflación.

b) El IETU del periodo se calcula aplicando la tasa de 17% (16.5% para el 2008, el 17% para 2009 y 17.5% para 2010 y años posteriores) a una utilidad determinada con base en flujos de efectivo a la cual se le disminuyen los créditos autorizados. Los créditos de IETU se componen principalmente por aquellos provenientes de las bases negativas de IETU por amortizar, los correspondientes a salarios y aportaciones de seguridad social, y los procedentes de deducciones de algunos activos como inventarios y activos fijos, durante el periodo de transición por la entrada en vigor del IETU.

El IETU se debe pagar sólo cuando éste sea mayor que el ISR del mismo periodo. Para determinar el monto de IETU a pagar, se reducirá del IETU del periodo el ISR pagado del mismo periodo. Cuando la base de IETU es negativa, en virtud de que las deducciones exceden a los ingresos gravables, no existirá IETU causado. El importe de la base negativa multiplicado por la tasa del IETU, resulta en un crédito de IETU el cual puede acreditarse contra el ISR del mismo periodo o, en su caso, contra el IETU a pagar de los próximos 10 años. Debido a la abrogación de la Ley de Impuesto al Activo, el impuesto al activo favorable generado por la Compañía en los 10 años anteriores podrá ser utilizado y/o solicitado en devolución, bajo ciertas limitantes.

Basados en las proyecciones de los resultados fiscales de la Compañía se ha concluido que en los siguientes años esta será sujeta al pago de ISR.

c) Al 31 de diciembre de 2010 y 2009 el impuesto sobre la renta cargado a resultados por los años terminados en dichas fechas, es como sigue:

	2010	2009 (Reformulado)
Impuesto sobre la renta causado	\$ 1,865,796	\$ 260,488
Impuesto sobre la renta diferido	(898,017)	901,765
IETU causado	-	57,755
Total del impuesto a la utilidad	\$ 967,779	\$ 1,220,008

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

	2010	2009 (Reformulado)
Activos por impuestos diferidos:		
Propiedades, maquinaria y equipo	\$ (34,488)	\$ (24,453)
Reserva para cuentas incobrables	(219)	(217)
Instrumentos derivados	(134,468)	(75,905)
Pérdidas fiscales de ejercicios		
Anteriores	(623,926)	(340,539)
Otros pasivos	(55,083)	(45,449)
Impuesto al activo pagado en años		
Anteriores	(6,689)	(6,733)
	(854,873)	(493,296)
Pasivos por impuestos diferidos:		
Clientes	76,256	106,292
Inventarios	3,392,179	4,032,214
Pagos anticipados	74,468	75,305
	3,542,903	4,213,811
Impuesto sobre la renta diferido	\$ 2,688,030	\$ 3,720,515

El efecto de ISR diferido en instrumentos derivados por el año terminado al 31 de diciembre de 2010 fue de \$ 134,468 (\$75,906 en 2009).

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

	2010	2009 (Reformulado)
Tasa estatutaria	30.0%	28.0%
Efectos de actualización	3.4%	2.0%
Partidas permanentes	2.7%	0.3%
Otros	0.6%	-
	36.7%	30.3%
Ajuste por efecto de cambio en tasa		
estatutaria	-	14.0%
Tasa efectiva	36.7%	44.3%

f) En noviembre de 2009, el congreso mexicano aprobó una nueva ley del Impuesto sobre la Renta (reforma fiscal) que se promulgó y publicó el 7 de diciembre de 2009 y que entró en vigor a partir del 1º de enero de 2010. Esta reforma incrementa de 28% a 30% la tasa de impuesto a la utilidad de 2010 a 2012, a 29% para 2013, regresando a 28% de 2014 en adelante.

g) 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.

h) Al 31 de diciembre de 2010, la cuenta de capital de aportación actualizado (CUCA) fue de \$ 4,961,728 y la cuenta de utilidad fiscal neta de \$ 6,024,855.

i) 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.

Al 31 de diciembre de 2010, las pérdidas fiscales actualizadas pendientes de amortizar son como sigue:

Año de origen	Vencimiento	Importe actualizado	Efecto en impuesto diferido
2005	2015	\$ 31,465	\$ 9,439
2008	2018	413,400	124,020
2009	2019	378,675	113,603
2010	2020	1,256,214	376,864
		<u>\$ 2,079,754</u>	<u>\$ 623,926</u>

18. Saldos y transacciones en moneda extranjera

a) Al 31 de diciembre de 2010 y 2009, los estados financieros consolidados contienen derechos y obligaciones denominados en miles de dólares de los Estados Unidos de América como sigue:

	2010	2009
Total activo	US\$ 52,706	US\$ 51,043
Total pasivo	(654,925)	(183,920)
Posición monetaria pasiva, neta	<u>\$ (602,219)</u>	<u>\$ (132,877)</u>

El tipo de cambio utilizado para valuar los activos y pasivos en moneda extranjera al 31 de diciembre de 2010 y 2009 publicado por el Banco de México en el Diario Oficial de la Federación fue de \$ 12.3571 y \$ 13.0587 por dólar estadounidense, respectivamente. Al 27 de abril de 2011, fecha de emisión de los estados financieros, el tipo de cambio es de \$ 11.5824 por dólar de los Estados Unidos de América.

b) Durante los años terminados al 31 de diciembre de 2010 y 2009, la Compañía celebró las siguientes operaciones en dólares de los Estados Unidos de América:

	(Cifras en miles)	
	2010	2009
Compras de activos fijos	US\$ 2,323	US\$ 1,816
Compras de tierras	7,293	2,656
Venta de tierras	3,798	3,803
Intereses pagados	39,553	13,335
Arrendamientos	4,301	4,910

19. Segmentos

La Compañía opera principalmente en tres segmentos: nivel bajo, medio y alto. Estos segmentos le permiten a la administración de la entidad i) medir el desempeño del negocio, ii) evaluar los riesgos y beneficios de la operación y, iii) la correcta toma de decisiones.

Los segmentos en los cuales opera la Compañía coinciden con los niveles en los que la mayoría de las instituciones financieras categorizan sus financiamientos para vivienda.

La utilidad bruta de la Compañía por segmento de negocio al 31 de diciembre de 2010 y 2009 se muestra a continuación:

	2010			
	Bajo	Medio	Alto	Total
Ventas	\$7,860,051	\$ 3,552,706	\$3,564,079	\$14,976,836
Costo de ventas	5,806,476	2,467,596	2,448,993	10,723,065
Utilidad bruta	\$2,053,575	\$ 1,085,110	\$1,115,086	\$ 4,253,771

	2009 (Reformulado)			
	Bajo	Medio	Alto	Total
Ventas	\$5,250,574	\$6,628,158	\$ 1,821,710	\$13,700,442
Costo de ventas	3,818,527	4,533,892	1,190,744	9,543,163
Utilidad bruta	\$1,432,047	\$2,094,266	\$ 630,966	\$ 4,157,279

20. Contingencias y compromisos

a) De conformidad con las leyes mexicanas, la Compañía otorga a sus clientes una garantía de hasta dos años por defectos de construcción. La Compañía obtiene fianzas y depósitos en garantía por parte de sus contratistas para poder cubrir reclamaciones de sus clientes los cuales son reembolsados al contratista una vez que el periodo de garantía llegó a su fin.

Adicionalmente la Compañía contrata seguros contra defectos de fabricación de las casas de nivel bajo que construye, por un periodo de 10 años.

b) Como resultado de la inversión en sistemas de tecnología de información, se tienen compromisos de arrendamiento operativo para el uso de equipo de cómputo con Hewlett-Packard Operations México, GE Capital CEF México y Arrendadora Capita Corporation por \$146,418, pagaderos en un periodo de 12 a 37 meses.

Los pagos de renta anual mínimos futuros bajo los contratos de arrendamiento operativos existentes con plazos iniciales mayores a un año al 31 de diciembre de 2010, son los siguientes:

<u>Año</u>	<u>Monto</u>
2012	\$ 44,324
2013	24,628
2014	105
	<u>\$ 69,057</u>

c) El 19 de diciembre de 2007 la Compañía firmó un convenio de asociación con Prudential Investment Management, Inc. (Prudential). Esta asociación tiene como objetivo la participación conjunta en proyectos inmobiliarios, que incluyen, la adquisición de terrenos, urbanización, infraestructura y construcción de casas habitación que pueden ser casas habitación de nivel bajo, medio y alto. El programa de inversión tendrá una vigencia de cinco años o hasta que la inversión de Prudential alcance los mil millones de dólares de los Estados Unidos de América, lo que ocurra primero.

Este convenio comprende la constitución de un fideicomiso maestro bajo las leyes de México, mismo que celebra los fideicomisos que se realizan por cada proyecto inmobiliario. En dichos fideicomisos Prudential, aporta la tierra; y la Compañía, la urbanización, infraestructura y construcción de las casas de cada proyecto inmobiliario. Bank of America México, S.A., Institución de Banca Múltiple; Grupo Financiero Bank of America, División Fiduciaria; y The Bank of New York Mellon, S.A. Institución de Banca Múltiple, participan como fiduciarios.

El 28 de diciembre de 2007 Prudential puso a disposición de este programa \$ 3,500 millones que estarían originalmente disponibles hasta el 15 de marzo de 2009; sin embargo este plazo fue ampliado hasta el 30 de junio de 2011. Por su parte la Compañía efectuó un depósito de seriedad de \$17.5 millones, para garantizar la aportación al programa de prospectos de desarrollo inmobiliario que cumplan con las características convenidas por ambas partes. El depósito de seriedad será devuelto a la Compañía siempre que los prospectos de desarrollo inmobiliario sean equivalentes cuando menos a los fondos que Prudential ha puesto a disposición de este programa.

De acuerdo al convenio de asociación, la Compañía garantizó el cumplimiento de las obligaciones contraídas en dicho acuerdo mediante la emisión de una carta de crédito stand by por US\$ 10 millones a favor de Prudential. Esta carta de crédito es renovada semestralmente, teniendo como fecha máxima de vencimiento el 30 de junio de 2013.

Por lo indicado anteriormente, la Compañía no tiene responsabilidad sobre los financiamientos que pudiera obtener el fideicomiso maestro para financiar las operaciones del convenio, por lo que los riesgos y los beneficios para la Compañía respecto de los fideicomisos, se limitan a la urbanización, desarrollo de infraestructura, construcción de casas habitación, los resultados que le corresponden, y el depósito de seriedad que efectuó.

Al 31 de diciembre de 2010, el valor de los proyectos inmobiliarios que cumplen con las características acordadas en el convenio de asociación con Prudential ascienden a \$ 4,911,374. A dicha fecha se han constituido 18 fideicomisos para el desarrollo de proyectos inmobiliarios con una inversión de la Compañía de \$ 1,991,712 (40.6% de la inversión total), que está registrada en inventarios como parte de construcción y urbanización en proceso.

Debido a que la Compañía controla sus propios activos y tiene obligaciones propias por los costos y gastos en los que incurre, valúa y reconoce en sus estados financieros los siguientes conceptos derivados de la asociación con PREI, los activos utilizados en la asociación, los pasivos en que incurre, los costos y gastos incurridos a consecuencia de las ventas realizadas y la parte de ingresos que le corresponde por la venta de los inmuebles.

21. Reformulación de estados financieros

Como resultado de la adopción de la INIF 14, *Contratos de construcción, ventas y prestación de servicios relacionados con bienes inmuebles*, a partir del 1 de enero de 2010 la Compañía reconoció de forma retrospectiva según lo indicado por la NIF B-1, cambios contables y correcciones de errores, ciertos ajustes en los estados financieros de años anteriores con la intención de mostrar dichos estados financieros como si la aplicación de la INIF 14 hubiera ocurrido con anterioridad al inicio de este año.

El efecto de los ajustes derivados de la aplicación de la INIF 14 en el balance general al 31 de diciembre de 2009, se muestran a continuación:

	Balance general consolidado condensado		
	Cifras al 31 de diciembre de 2009	Efectos de la adopción de la INIF 14	Cifras reformuladas al 31 de diciembre de 2009
Activo			
Efectivo y equivalentes de efectivo	\$ 4,389,122	\$ -	\$ 4,389,122
Efectivo restringido	4,000	-	4,000
Cuentas por cobrar, neto	13,807,928	(13,276,709)	531,219
Inventarios	11,451,470	9,579,533	21,031,003
Otras cuentas por cobrar	789,991	-	789,991
Pagos anticipados	306,863	-	306,863
Total del activo circulante	30,749,374	(3,697,176)	27,052,198
Activos no circulantes	4,361,931	-	4,361,931
Total del activo	\$ 35,111,305	\$ (3,697,176)	\$ 31,414,129
Pasivo a corto plazo	\$ 8,729,725	\$ 469,667	\$ 9,199,392
Pasivo a largo plazo	9,755,681	(1,250,054)	8,505,627
Total del pasivo	18,485,406	(780,387)	17,705,019
Total del capital contable	16,625,899	(2,916,789)	13,709,110
Total del pasivo y capital contable	\$ 35,111,305	\$ (3,697,177)	\$ 31,414,129

El efecto de los ajustes derivados de la aplicación de la INIF 14 en el estado de resultados por el periodo terminado al 31 de diciembre de 2009, se muestran a continuación:

Estado consolidado de resultados condensado		
Año terminado el 31 de diciembre de 2009	Efectos de la adopción de la INIF 14	Cifras reformuladas por el año terminado al 31 de diciembre de 2009
Ventas	\$ 13,057,220	\$ 13,700,442
Costo de ventas	(9,094,902)	(9,543,163)
Gastos generales y de administración	(1,159,438)	(1,159,438)
Otros ingresos, netos	685	685
Resultado integral de financiamiento	(244,295)	(244,295)
Utilidad antes de impuestos	2,559,270	2,754,231
Impuestos a la utilidad	(1,161,520)	(1,220,008)
Utilidad neta	\$ 1,397,750	\$ 1,534,223

El estado consolidado de flujos de efectivo terminado al 31 de diciembre de 2009 no fue reformulado ya que la aplicación de la INIF 14 no tuvo un efecto material en dicho estado financiero.

22. Adopción de las Normas Internacionales de Información Financiera

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores, requiere que a partir del ejercicio 2012, las emisoras con valores inscritos en el Registro Nacional de Valores, elaboren y divulguen su información financiera con base en Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS, por sus siglas en inglés). Con base en este requerimiento la Compañía ha adoptado como base para la preparación de su información financiera las IFRS, a partir del 1 de enero de 2012.

Con base en el análisis realizado por la Compañía para identificar los efectos contables por la adopción de las IFRS en los estados financieros consolidados, se ha concluido que los principales rubros afectados son: inventarios, propiedades, maquinaria y equipo, obligaciones laborales, capital contable e impuestos diferidos.

23. Otros ingresos, netos

Al 31 de diciembre de 2010 y 2009 los otros ingresos, netos se integran como sigue:

	2010	2009
Utilidad en venta de activo fijo	\$ 62,937	\$ 1,290
Pérdida en venta de activo fijo	(889)	(693)
Depuración de saldos y otros	1,366	88
	\$ 63,414	\$ 685

24. Hechos posteriores

a) El 12 de abril de 2011 la Compañía obtuvo un crédito quirografario con Credit Suisse AG, denominado en dólares de los Estados Unidos de América por US\$150,000 con una tasa de interés de LIBOR más 3.25% con vencimiento el 13 de abril de 2012. Los recursos recibidos serán destinados al pago de deuda a corto plazo y a cubrir necesidades de capital de trabajo. Para eliminar el efecto por fluctuación cambiaria derivada de este crédito, el 13 de abril de 2011 la Compañía contrató con Banco Credit Suisse (México), S.A. dos instrumentos financieros, 1) un instrumento de cobertura de interés, mediante el cual se fija la tasa de interés de TIE menos 1% y, 2) un instrumento tipo Collar Costo Cero (Zero Cost Collar-ZCC), mediante el cual se cubre el riesgo de fluctuación cambiaria en el pago del principal, obteniendo un tipo de cambio piso de \$ 11.9280 y un techo de \$ 13.50 por dólar de los Estados Unidos de América.

b) Durante el primer trimestre de 2011 se reestructuraron los contratos de instrumentos financieros con Bank Morgan Stanley AG, Banco Santander (México), S.A. (Santander) y Deutsche Bank México, S.A. (Deutsche) vigentes al 31 de diciembre de 2010, con la intención de obtener mejores tasas de interés a las concertadas previamente. La reestructura de las tasas de interés tuvo los siguientes resultados:

i) La reestructura con Morgan Stanley consistió en dividir el monto nominal de US\$ 75,000 en partes iguales, cambiando la tasa originalmente pactada de 10.50% a 9.98% y TIE a 28 días más 2.95% aplicada a las dos partes en la cual se dividió el nominal, respectivamente. Adicionalmente la contraparte de la operación fue sustituida por otra institución de grupo Morgan Stanley con razón social Morgan Stanley (France) SAS.

ii) Con Santander se acordó dividir el monto nominal original de US\$ 150,000 entre dicho banco y Morgan Stanley, de tal forma que Santander cubriría US\$ 130,000 con una tasa de interés que fue modificada de 10.22% a 10.32%. Morgan Stanley cubriría el monto nominal restante de US\$ 20,000 respetando la tasa de interés pactada originalmente de 10.22%.

iii) El instrumento pactado con Deutsche cubría un monto nominal de US\$ 150,000 cambiando la tasa de interés pactada de 10.42% a una tasa variable basada en el índice DB Gain.

Misión

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

Visión

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

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

*Espíritu Grande:

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



Información Corporativa

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

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

Edición, diseño y producción: Comunicación Institucional Urbi.

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

Este documento contiene declaraciones sobre el futuro de la Empresa, incluyendo declaraciones sobre su situación financiera y resultados de operación futuros de la Empresa; su estrategia, planes, objetivos y metas; y otros datos que no constituyen información histórica. Tales declaraciones a futuro se basan en supuestos, planes, intenciones y expectativas de la administración de la Empresa, y conllevan riesgos, incertidumbres y otros factores, conocidos o no, algunos de los cuales están fuera del control de la Empresa. Dichas declaraciones no deben interpretarse en base a tendencias y actividades pasadas, como si las mismas fueran a continuar en el futuro. Las declaraciones a futuro aquí contenidas son válidas a la fecha de este documento.

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



URBI



Valores de nuestra marca

Armonía | Tranquilidad | Prestigio | Trascendencia

urbi.com

