



**Listos para la nueva
etapa de crecimiento
sustentable de la
industria.**

Informe Anual 2011

Somos la empresa líder de productos y servicios para el desarrollo de comunidades sustentables, capaces de satisfacer plenamente al Cliente y generar valor para nuestra Gente, Inversionistas y Aliados.

Misión Urbi.

Indicadores clave de operación 2011

Ventas en millones de pesos

\$16,327.8

Viviendas escrituradas

34,515

Margen bruto

27.8%

Margen de operación

19.4%

Margen de EBITDA

26.7%

Margen neto

14.8%

Millones de pesos de caja

\$5,529.3

Margen neto

Sin considerar el efecto de los instrumentos de cobertura financiera

14.8%

Perfil de la empresa

Somos una de las empresas líderes en la industria de la vivienda en México, con presencia en las 39 ciudades y municipios más dinámicos, que incluyen las zonas metropolitanas del país.

Durante más de 30 años de operaciones hemos construido más de 400 mil viviendas, a través de procesos de negocio únicos y replicables, que nos posicionan como una de las empresas más rentables y eficientes del sector.

UrbiNet, la plataforma de tecnología de información más sofisticada del sector; UrbiNova, nuestra tecnología propia de construcción; y Alternativa Urbi, esquema único en la industria para atender a los segmentos no tradicionales (No Afiliados a las instituciones de financiamiento de vivienda y Afiliados que aún no califican para una hipoteca), son herramientas avanzadas que apoyan y distinguen nuestras operaciones.

A través de los esquemas Socio Concesionario Director de Plaza (SCDP) e integración de Proyectos de Vivienda en Marcha (PVM) nos hemos diversificado hacia nuevas ciudades con rapidez y menores necesidades de capital de trabajo, habiendo más que duplicado nuestra cobertura geográfica en sólo 4 años.

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 del sector.

En 2011 presentamos una nueva solución de vivienda y un nuevo modelo de negocio en la industria. Esta propuesta responde a las necesidades reales de un nuevo mercado que más que una casa, busca Vivir con Calidad, Ganar Dinero Extra, Aprender y Divertirse en comunidades sustentables. La nueva solución está basada en una combinación de elementos tangibles, a través del concepto habitacional UrbiNova 2.0, y elementos intangibles tales como Enlace Comunitario, asociación civil para integrar comunidades autogestivas, y Dinero Extra® una iniciativa para impulsar la generación de ingresos adicionales.

Contenido

La Solución Irresistible	4
Mensaje a los Accionistas	6
Desempeño Financiero	14
Una Industria Estratégica y Prioritaria	22
Modelo de Negocios	28
Innovadora Solución en la Industria de la Vivienda	36
Reserva Territorial	40
Nuestros Logros	45
Equipo de Dirección	47
Consejo de Administración	49
Nuestros Consejeros	50
Estados Financieros Consolidados Auditados	54



Nuestra portada:
Listos para la nueva etapa de crecimiento sustentable de la industria.

La industria de la vivienda en México ha estado en un periodo de transición hacia una nueva etapa de crecimiento sustentable. Urbi es la empresa mejor preparada para aprovechar las enormes oportunidades presentes en el mercado, con un innovador Modelo de Negocios sustentado en nuestro nuevo concepto de vivienda, la **Solución Irresistible**, conformada por Urbinova 2.0, Enlace Comunitario A. C. y Dinero Extra®, que permite a los residentes de nuestras comunidades Vivir con Calidad, Ganar Dinero Extra, Aprender y Divertirse.



La Solución Irresistible: Una respuesta para la familia extendida

Para 2030 se espera que el 90% de la población de México vivirá en centros urbanos. Quienes migran a las ciudades —sobre todo las familias de menores ingresos— buscan, más que una casa, mejorar sus condiciones de vida.

Para dar respuesta a sus necesidades creamos la **Solución Irresistible**, basada en la utilización del concepto habitacional **UrbiNova 2.0**, la articulación de comunidades autogestivas a través de **Enlace Comunitario A. C.** y la

generación de ingresos adicionales para los residentes por medio de la iniciativa **Dinero Extra®**, donde se conectan necesidades con capacidades.

La **Solución Irresistible** busca responder a las necesidades reales de la gente:

- Vivir con Calidad.
- Ganar Dinero Extra.
- Aprender.
- Divertirse en comunidad.



Mensaje a los Accionistas

A diferencia de la industria de la vivienda en muchos países, la de México ha mantenido un ritmo de expansión hacia una nueva etapa de crecimiento sustentable.

La economía mexicana ha mostrado gran solidez para contrarrestar los efectos de la recesión mundial, con una estricta disciplina fiscal y monetaria, finanzas gubernamentales sanas, inflación estable, bajas tasas de interés y una moneda fuerte, respaldada por un sistema financiero y bancario sólido.

Al contrario de lo sucedido en otros países, la vivienda en México ha sido parte de la solución, ya que constituye un motor del desarrollo económico interno, fuente importante de empleos directos e indirectos con influencia en 37 ramas industriales.

Durante 2000-2010 se construyeron más de 6.7 millones de viviendas, un periodo de éxito que abrió grandes retos y oportunidades, tales como la transformación de viviendas unifamiliares a edificación vertical, y de un enfoque de corto plazo a una visión sustentable de largo plazo que promueva el desarrollo social, económico y ambiental de las familias mexicanas.

Hoy tenemos la enorme oportunidad de atender a trabajadores Afiliados y No Afiliados al Infonavit y Fovissste con una gran disponibilidad de subsidios, hipotecas e incentivos para consolidar la nueva etapa de crecimiento sustentable de la industria. Con el fin de atender esta demanda, deberemos desarrollar más de 25 millones de unidades para cubrir el déficit actual y las futuras necesidades de vivienda entre 2010 y 2030, es decir, un promedio de 1.4 millones de viviendas por año, principalmente en los segmentos de menores ingresos. Adicionalmente, el resultado del Censo Demográfico 2010 identificó más de 4 millones de mexicanos de lo esperado, lo que resultará en alzas a las proyecciones oficiales de futura demanda de vivienda en 2012.

Para atender esta demanda, el Gobierno Federal, las agencias de vivienda, las instituciones financieras y los desarrolladores hemos trabajado en conjunto para la creación e implementación de nuevos programas e incentivos, que nos permitan expandir la oferta de vivienda hacia el segmento de menores ingresos de forma rentable.

En Urbi llevamos ya 8 años preparándonos para aprovechar cada uno de estos programas e incentivos de la industria, entre los que destacan:

Hoy en día, la vivienda enfrenta una enorme demanda, ligada a una gran disponibilidad de subsidios, hipotecas e incentivos para el crecimiento.



El impulso a la vivienda a través del incremento al presupuesto de subsidios, ratifica el valor estratégico de nuestra industria como un motor del mercado interno.

- Crediferente, el nuevo Programa de Vivienda de Sociedad Hipotecaria Federal (SHF), para atender a trabajadores No Afiliados al Infonavit o Fovissste, quienes representan más del 60% de la población trabajadora del país.
- Somos la única empresa con la capacidad, experiencia y conocimiento para aprovecharlo durante 2012. Desde 2003 operamos Alternativa Urbi, nuestro programa de venta de vivienda dirigido a segmentos no tradicionales de mercado (trabajadores No Afiliados y Afiliados que aún no califican para una hipoteca) con el cual hemos atendido más de 27,000 clientes.
- El presupuesto del programa de subsidios del Gobierno Federal para adquisición de vivienda a familias de menores ingresos, incrementará

un 60% en 2012 y contará con un nuevo sistema de puntuación que asegura el acceso sólo para aquellos desarrollos habitacionales que cumplan con los criterios de sustentabilidad.

- En Urbi tenemos uno de los menores precios promedio de la industria y hemos encabezado las iniciativas de sustentabilidad para la vivienda en México, por lo que estamos en el segmento económico y concepto de vivienda adecuados para capturar un mayor porcentaje de subsidios con la mayor rentabilidad de la industria.
- Los nuevos incentivos para vivienda vertical incrementarán el poder adquisitivo de los compradores y permitirán a los desarrolladores acortar su ciclo de capital de trabajo al recibir el 50% del precio de venta de la vivienda cuando se encuentre al 75% de su construcción.

Crediferente incentiva la participación de intermediarios financieros para aumentar la oferta de hipotecas a trabajadores No Afiliados.



El Gobierno Federal ha creado nuevos incentivos para la vivienda vertical que incrementan el poder adquisitivo de los compradores.

Durante 2011 se anunció la integración de la comisión intersecretarial para agilizar el proceso de certificación y canalizar la canasta de incentivos e inversiones para los DUIS.

- En Urbi aumentamos de forma acelerada la vivienda vertical en nuestra mezcla de producto, la cual creció de aproximadamente 10% en 2009, a más del 45% en 2011; gracias a UrbiNova, nuestro sistema propietario de construcción con moldes de acero ajustables.
- Durante 2011 se anunció la integración de la comisión intersecretarial para agilizar el proceso de certificación de los Desarrollos Urbanos Integrales Sustentables (DUIS), y canalizar e impulsar la canasta de incentivos, inversiones en infraestructura y subsidios para proyectos que promuevan la sustentabilidad económica, social y medioambiental.
- En 2009, recibimos la primera certificación DUIS en México para nuestro desarrollo Valle San Pedro, en Tijuana, B.C., un macroproyecto impulsado en

conjunto con los tres niveles de gobierno, a través de una comunidad que integra áreas para vivienda, industria, comercio y educación para el desarrollo sustentable de Tijuana en los próximos 20 años, creando la oportunidad de desarrollar vivienda de interés social más rentablemente y vender tierra urbanizada para propósitos industriales y comerciales.

- La modificación a la Ley del Infonavit permitirá el acceso a una segunda hipoteca a los derechohabientes que ya han terminado de pagar la primera.
- Para capturar esta nueva oportunidad, desde 2007 contamos con Casa Capital Plus (CCP), esquema que promueve la compra-venta de vivienda pre-habitada; estimamos que aproximadamente del 30% de



Casa Capital Plus promueve la compra-venta de vivienda pre-habitada. Aproximadamente el 30% de las más de 400 mil viviendas que hemos desarrollado en 30 años son susceptibles de entrar a este programa.

las más de 400 mil viviendas que hemos desarrollado son susceptibles de participar en este nuevo programa.

Adicionalmente, esta nueva etapa de crecimiento sustentable ha creado nuevas oportunidades que hemos estado capturando desde 2007:

- Los nuevos programas, criterios y requisitos para acceder a subsidios e hipotecas están incrementando la complejidad de la industria; la cual se ha acentuado recientemente por la escasez de financiamiento a la construcción para pequeñas y medianas empresas. En la actualidad, hay muchas compañías que carecen de la tecnología, escala, conocimiento y capacidad para desarrollar rentable y competitivamente vivienda de interés social. Durante los pasados 4 años, hemos ofrecido una solución a estas empresas a través de los esquemas Socio Concesionario Director de Plaza

(SCDP) y Proyectos de Vivienda en Marcha (PVM), para integrar talento y activos valiosos a nuestra cadena de valor, y así más que duplicar las ciudades y municipios en las cuales tenemos operaciones, capturando de esta forma más demanda de vivienda, hipotecas y subsidios.

- Asimismo, desde 2007 iniciamos la Línea de Negocio de Actividades Relacionadas con la Vivienda, a través de la cual capturamos ingresos adicionales por macroproyectos, venta de tierra para uso comercial e industrial, equipamiento para el hogar, Casa Capital Plus (CCP) y otros servicios, los cuales representan más del 19% de los ingresos totales de la empresa.

La perspectiva de crecimiento en la industria es más atractiva que nunca.

El verdadero reto no es la demanda, la disponibilidad de hipotecas, subsidios, ni otros apoyos del gobierno, sino

La modificación a la Ley del Infonavit permite el acceso a una segunda hipoteca a los derechohabientes.



La Línea de Negocio de Actividades Relacionadas con la Vivienda, nos permite capturar ingresos adicionales a través de la venta de tierra para uso comercial e industrial.

El Marco Estratégico 2011-2015 considera un crecimiento de ingresos que nos permita incrementar el ROE a 14-16%.

la habilidad para incrementar la oferta de vivienda bajo los nuevos criterios de sustentabilidad, y la capacidad de cada desarrollador de entregar la solución correcta a los requerimientos de sus clientes.

Ya no es suficiente desarrollar viviendas de calidad, sino desarrollos habitacionales que proporcionen una solución a las necesidades básicas de la población.

Para responder a éstas, hemos creado una innovadora solución, que incluye un nuevo concepto de vivienda y desarrollo habitacional bajo UrbiNova 2.0, así como mejores sistemas de convivencia en comunidad que fortalecen el arraigo y la economía de las familias. Esta

iniciativa rebasa por mucho la concepción tradicional de la casa unifamiliar y ofrece una **Solución Irresistible** para nuestros clientes de menores ingresos.

Con estas ventajas competitivas, nuestro Marco Estratégico 2011-2015 considera un crecimiento de ingresos que nos permita incrementar el ROE a 14-16%, mantener los márgenes estables y generar flujo libre de efectivo neutro en 2012, positivo y gradualmente creciente desde 2013, hasta alcanzar MX\$ 1,000 millones en 2015.

Asimismo, el mayor enfoque en vivienda vertical aumenta la capacidad de nuestra reserva a más de 9 años de futuras operaciones. Lo anterior fortalecerá la generación de flujo en más de



Estamos preparados para aprovechar las enormes oportunidades en esta nueva etapa de crecimiento sustentable.

MX\$ 2,700 millones, gracias a la posibilidad de vender reserva adicional con valor agregado a nuestros socios comerciales e industriales, de aprovechar los menores costos de la vivienda vertical y reducir las necesidades de compra futura de tierra.

En conclusión, esta nueva etapa de crecimiento sustentable de la industria presenta retos y oportunidades, y nos mantenemos como la empresa mejor preparada para aprovecharlas. Hemos hecho nuestra tarea de

prepararnos operativa y financieramente, por lo que hoy contamos con las estrategias comerciales y el balance que nos permitirá ejercer un liderazgo sostenible en nuestra industria, con un enfoque de generación de valor para todos nuestros accionistas, aliados, proveedores, clientes y colaboradores.

Cuauhtémoc Pérez Román

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

Tener la posición de liquidez más sólida de la industria, es una ventaja competitiva que nos da la flexibilidad de adaptarnos con rapidez a las condiciones del sector y del mercado.



DESEMPEÑO FINANCIERO

Sólida estrategia de largo plazo

Nuestros objetivos se orientan hacia la generación de valor para nuestros accionistas, aliados y colaboradores.

El sólido desempeño operativo de nuestra empresa se ubica por encima del promedio de la industria de la vivienda. En 2011, de nueva cuenta ratificamos la capacidad que tenemos para mantener los márgenes más altos del mercado, incluso con un mayor enfoque en vivienda de menores ingresos, una de nuestras grandes ventajas competitivas.

Esta situación pone de relieve la eficiencia del Modelo de Negocios Urbi, y los beneficios de tener la cartera de productos, servicios y esquemas de ventas más diversificado del mercado.

La generación de flujo libre de efectivo del año refleja las decisiones tomadas por el Equipo de Dirección, para continuar el proceso de adaptación del Modelo de Negocio a la nueva etapa de crecimiento sustentable de la industria, necesarias para fortalecer nuestro liderazgo.

Tener la posición de liquidez más sólida del sector, es una ventaja competitiva que nos da la flexibilidad de adaptarnos con rapidez a las condiciones del entorno, y para tomar las oportunidades que fortalezcan nuestras metas de largo plazo.

El objetivo del Plan Estratégico 2011-2015 es incrementar el valor para nuestros accionistas, aliados y colaboradores, al mantener un crecimiento atractivo que nos permita incrementar el ROE a 14-16% y lograr una generación de flujo libre de efectivo neutral en 2012, positivo y gradualmente creciente a partir de 2013, para entregar MX\$ 1,000 millones en 2015.

La meta es mantener un crecimiento rentable, a través de la producción de vivienda propia y con aliados; y de la Línea de Actividades Relacionadas con la Vivienda.

Las necesidades decrecientes de capital de trabajo, que se verán reflejadas a través

Los indicadores más relevantes del año fueron los siguientes:

- Ventas por MX\$ 16,327.8 millones, un crecimiento del 9.0% contra 2010.
- EBITDA de MX\$ 4,360.9 millones, con un margen de 26.7%.
- Utilidad neta de MX\$ 2,414.0 millones, 44.5% de crecimiento en comparación con 2010; con un margen del 14.8%.
- Flujo libre de efectivo al capital de MX\$ (3,537) millones.

Lograremos un crecimiento rentable, a través de la producción de vivienda propia y con aliados, y de la Línea de Actividades Relacionadas con la Vivienda.



El enfoque a la verticalidad, nos permitirá vender parte de nuestra reserva territorial, reducir costos de infraestructura y disminuir compras futuras de tierra lo cual fortalecerá el flujo en MX\$ 2,700 millones.

de menores inversiones en tierra y en obra en proceso, nos permitirán cumplir con nuestra meta de generación de flujo libre de efectivo.

Nuestra posición de efectivo se utilizará principalmente para la adquisición de Proyectos de Vivienda en Marcha por un monto definido de entre MX\$ 1,000 y MX\$ 1,400 millones por año.

El enfoque a la verticalidad, es una estrategia que fortalece nuestra confianza en el alcance de nuestras proyecciones, ya que nos permitirá vender parte de nuestra reserva territorial, reducir costos de infraestructura, urbanización y construcción, así como disminuir compras futuras de tierra lo que fortalecerá la generación de flujo en MX\$ 2,700 millones de aquí al 2015.

Tenemos la certeza que vamos a aprovechar nuestra posición como la empresa con el balance más sólido de nuestra industria y el portafolio de productos y servicios más diversificado para tomar ventaja de las oportunidades que nos ofrece la nueva etapa de crecimiento sustentable de la industria de la vivienda en México.

El sólido desempeño operativo de nuestra empresa se ubica por encima del promedio de la industria de la vivienda.

Tabla 1.

Cifras sobresalientes

Cifras nominales en millones de pesos.

	BASE INIF 14			
BALANCE	2011	2010	2009	2008
Total del Activo	43,061	37,069	31,414	26,509
Activo Circulante	35,667	29,952	27,052	22,212
Efectivo y Equivalentes	5,529	6,155	4,393	1,985
Cientes	8,358	5,193	531	688
Otras Cuentas por Cobrar	909	1,379	790	725
Inventarios	25,744	21,933	24,434	21,474
Inmuebles, Maquinaria y Equipo, Neto	535	502	519	510
Total del Pasivo	24,887	21,298	17,705	14,149
Pasivo a Corto Plazo	12,280	10,529	9,199	6,547
Cuentas por Pagar a Proveedores	3,396	4,162	3,924	2,663
Pasivo Financiero a corto plazo ⁽¹⁾	6,445	3,249	3,855	2,760
Pasivo a Largo Plazo	12,606	10,769	8,506	7,602
Pasivo Financiero a Largo Plazo ⁽¹⁾	8,051	6,987	4,018	4,377
Capital Contable	18,174	15,771	13,709	12,360
ESTADO DE RESULTADOS				
No. de Viviendas Vendidas (unidades)	34,515	33,567	29,709	28,740
Ventas	16,328	14,977	13,700	6,883
Costo de Ventas	(11,786)	(10,723)	(9,636)	(4,802)
Utilidad Bruta	4,542	4,254	4,065	2,081
Utilidad de Operación	3,171	2,911	2,905	528
EBITDA	4,361	4,067	4,132	1,601
Resultado Integral de Financiamiento	377	(336)	(152)	(20)
Utilidad Antes de Impuestos a la Utilidad	3,549	2,638	2,754	527
Utilidad Neta	2,414	1,670	1,534	373
INFORMACIÓN ADICIONAL				
Margen de Operación	19.4%	19.4%	21.2%	7.7%
Margen de EBITDA	26.7%	27.2%	30.2%	23.3%
Margen Neto	14.8%	11.2%	11.2%	5.4%
Deuda Neta ⁽¹⁾	8,967	4,081	3,480	5,152
Deuda Neta ⁽¹⁾ / EBITDA	2.06	1.00	0.84	3.22
Deuda Neta ⁽¹⁾ / Capital	0.49	0.26	0.25	0.42
No. Acciones (millones)	976.45	976.45	976.45	976.45
UPA	2.47	1.71	1.57	0.38
Utilidad de Operación por Acción	3.25	2.98	2.98	0.54
EBITDA por Acción	4.47	4.16	4.23	1.64
Valor en Libros por Acción	18.61	16.15	14.04	12.66
Flujo Libre de Efectivo a Capital	(3,537)	(634)	1,590	(2,632)

(1) Incluye créditos relacionados con Alternativa Urbi

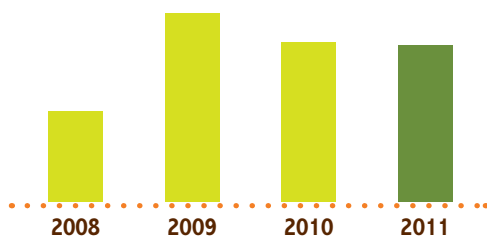


Gráficas

1

Precio Promedio

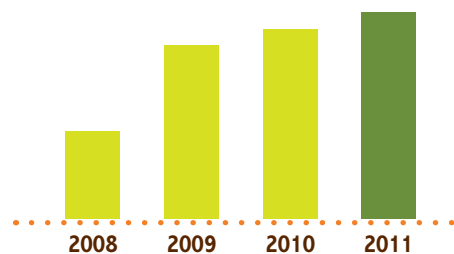
\$232,850 \$453,776 \$386,392 \$381,760



2

**Ingresos Totales
(millones de pesos)**

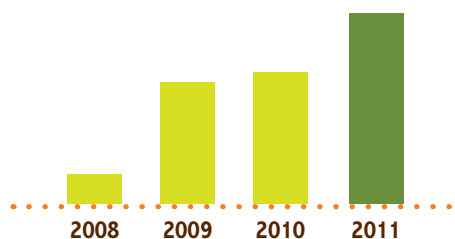
\$6,883 \$13,700 \$14,977 \$16,328



3

**Utilidad Neta
(millones de pesos)**

\$373 \$1,534 \$1,670 \$2,414

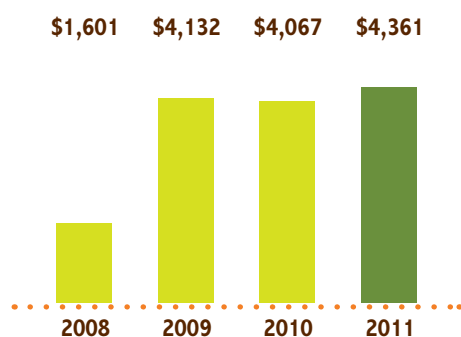




Gráficas

4

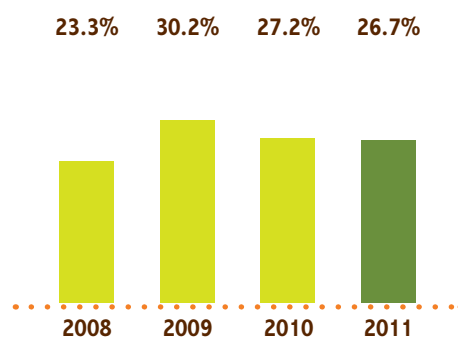
EBITDA⁽¹⁾
(millones de pesos)



(1) EBITDA = Utilidad de Operación + Depreciación, Amortización e Intereses Capitalizables.

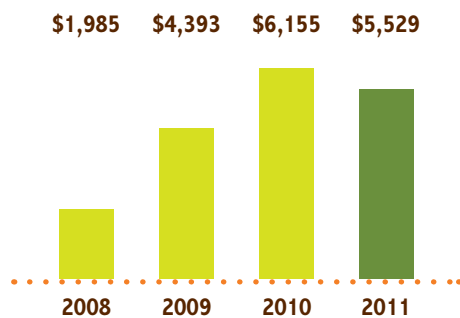
5

Margen de EBITDA



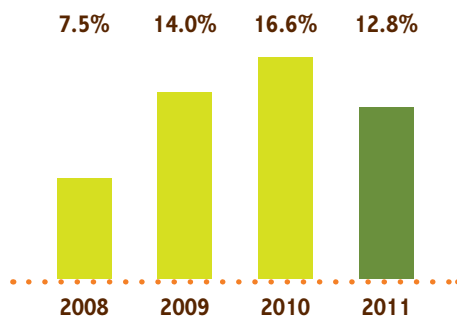
6

Efectivo y Equivalentes
(millones de pesos)



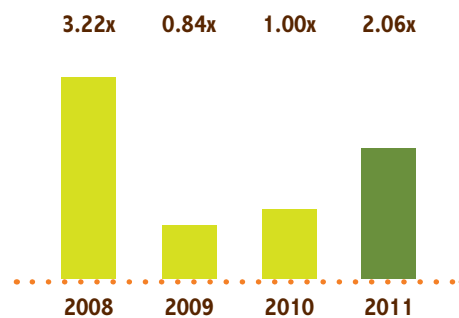
7

Efectivo y Equivalentes / Activo Total



8

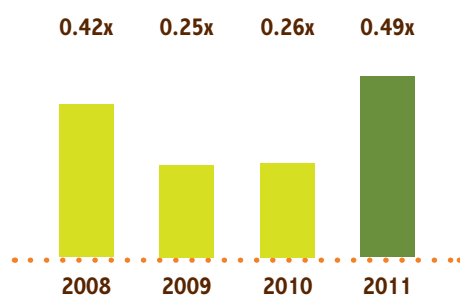
Deuda Neta / EBITDA



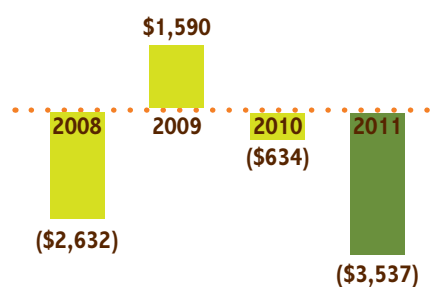


Gráficas

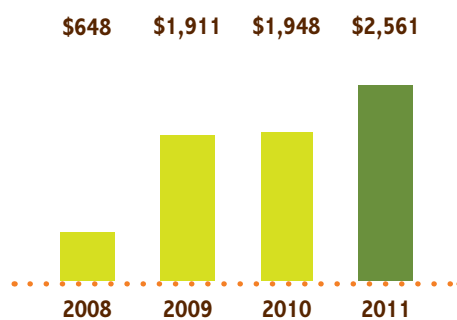
9 Deuda Neta / Capital



**10 Flujo Libre de Efectivo a Capital
(millones de pesos)**



**11 Fondos para la Operación⁽²⁾
(millones de pesos)**



(2) Fondos para la Operación = Utilidad Neta + Depreciación + Amortización.

La nueva etapa de crecimiento sustentable de la industria de la vivienda promueve una expansión ordenada de las ciudades, para mejorar la calidad de vida de sus habitantes.



UNA INDUSTRIA ESTRATÉGICA Y PRIORITARIA

Una Industria Estratégica y Prioritaria

25 millones de viviendas para el 2030⁽¹⁾

La industria de la vivienda en México ha sido un factor prioritario para el crecimiento de la economía nacional en la última década ya que impacta a 37 ramas industriales.

En la década 2000-2010 se construyeron en el país 6.7 millones de viviendas, lo cual demuestra la vitalidad y capacidad de nuestra industria. No obstante, el déficit sigue creciendo y hoy ya es de 9 millones de unidades.

El mayor reto está por venir: de aquí al 2030 será necesario desarrollar más de 25 millones de viviendas⁽¹⁾, 70% para familias con ingresos menores a 4 salarios mínimos.

El nuevo enfoque de los programas del Gobierno Federal incluye también al segmento de los trabajadores No Afiliados, para el cual ya existen nuevos productos financieros.

La industria de la vivienda se encuentra en un proceso de transición hacia una etapa de crecimiento sustentable, la cual tiene como objetivo promover una expansión ordenada de las ciudades, para mejorar la calidad de vida de sus habitantes.

El sector ha evolucionado del desarrollo de vivienda, al de comunidades; de la vivienda unifamiliar, a otra de mayor densidad y equipamiento; y del enfoque de corto plazo, a una visión sustentable de

largo plazo que además de atender a la población afiliada al Infonavit y Fovissste, tiene la capacidad de responder también a los trabajadores No Afiliados, expandiendo así la cobertura a la atención de las necesidades de vivienda de toda la población trabajadora en México.

La política pública considera un crecimiento urbano compacto, alineado con la edificación, la ubicación y el equipamiento de cada desarrollo habitacional.

Bajo esta perspectiva, en 2012 se implementará un nuevo sistema de puntaje para acceder al programa de subsidios que permite calificar diferentes atributos del desarrollo, que son: ubicación, densificación, equipamiento y competitividad, con el propósito de fomentar la calidad de vida y el bienestar social, con una visión sustentable.

En la actualidad, el Infonavit cuenta con aproximadamente 15 millones de Afiliados, de los cuales 8.1 no tienen aún una hipoteca; el Fovissste posee alrededor de 2 millones de Afiliados, 1.5 millones sin hipoteca; y por último, hay cerca de 30 millones de No Afiliados, que aún no tienen acceso al crédito para una nueva vivienda.

Hay cerca de
30 millones de
No Afiliados que aún
no tienen acceso al
crédito para una nueva
vivienda.

1) Canadevi, octubre 2011, Estudio: "El modelo de vivienda impulsa a México hacia el desarrollo económico, social y ambiental" (www.canadevi.org)



Se ha incorporado un esquema de incentivos para estimular la participación de los intermediarios financieros privados, con el propósito de incrementar la oferta de hipotecas a los trabajadores No Afiliados.

Trabajadores No Afiliados

Con el fin de atender a este enorme segmento de trabajadores y profesionistas independientes se creó Crediferente, un nuevo programa del Gobierno Federal a través de la Sociedad Hipotecaria Federal (SHF), que incorpora un esquema de incentivos destinado a estimular la participación de los intermediarios financieros privados, con el fin de que aporten hipotecas a este segmento.

Entre las características de este innovador programa se encuentran:

- Un fondo de garantía de la Conavi con recursos del Gobierno Federal, durante los primeros 24 meses por hasta el 10% del valor del crédito.
- Un seguro de crédito a la vivienda por hasta el 30% del valor del préstamo.
- Y subsidios al frente por más de MX\$ 60 mil, para complementar la capacidad de compra de trabajadores que perciben no más de 5 salarios mínimos.

También existen subsidios adicionales al enganche, a la prima del seguro de crédito y subsidios estatales, incentivos que reducen la relación de préstamo con el valor de la vivienda y comparten el riesgo de pérdidas entre las instituciones financieras, los desarrolladores y el gobierno.

Vivienda vertical

A lo anterior se sumarán incentivos del Infonavit para la vivienda vertical, tales como el incremento del poder adquisitivo de los clientes por hasta 23%, y el pago adelantado del 50% del valor de la vivienda al desarrollador cuando ésta se encuentre al 75% de avance de obra. De esta forma, se compensan los mayores requerimientos iniciales de capital de trabajo, resultado de ciclos de construcción más prolongados comparados con la vivienda horizontal.

Es importante resaltar que tras las inversiones de capital de trabajo en la etapa de transición hacia la verticalidad, este tipo de vivienda mejorará la rentabilidad de los desarrollos gracias a lo siguiente:


ALTERNATIVA URBI
LA OPCIÓN QUE RECONOCE TU ESFUERZO


CREDIFERENTE
¡El crédito que confía en ti!



Los Desarrollos Urbanos Integrales Sustentables (DUIS) promueven el correcto ordenamiento territorial, la planeación urbana y la edificación de vivienda sustentable a través de una canasta de incentivos exclusivos.

Tras las inversiones de capital de trabajo en la etapa de transición hacia la verticalidad, este tipo de vivienda mejorará la rentabilidad de los desarrolladores.

- Aumentan la densidad de construcción, con lo cual hemos podido incrementar la capacidad de nuestra reserva territorial en más de un 60%, reduciendo así las necesidades futuras de capital de trabajo.
- Disminuyen las necesidades de inversión relacionadas con infraestructura y urbanización en aproximadamente 28%, en comparación con el desarrollo de unidades horizontales.
- Reducen los costos de edificación mediante el uso de moldes y tecnología prefabricada que se utilizan en el proceso de construcción.

DUIS

Una de las principales iniciativas del Gobierno Federal es impulsar una nueva forma de hacer vivienda y promover ciudades, cuidando el correcto ordenamiento territorial, la planeación urbana y la edificación de vivienda sustentable, a través de la iniciativa de los Desarrollos Urbanos Integrales

Sustentables (DUIS). Entre otros beneficios, estos proyectos permiten canalizar los recursos públicos y privados para generar vivienda y crecimiento ordenado en las zonas urbanas de la población de menores ingresos, así como créditos y subsidios exclusivos para incentivar su desarrollo, además de crear el efecto multiplicador de sus beneficios sociales, económicos y ambientales.

En esta canasta se consideran, entre otros incentivos, inversiones del Gobierno Federal para infraestructura y equipamiento urbano, e incentivos adicionales, tales como una bolsa de subsidios exclusiva, prioridad en la asignación de hipotecas, asesorías y apoyo técnico especializado.

Los estímulos para los DUIS buscan compensar los requerimientos de mayores necesidades de inversión durante las primeras etapas de los desarrollos, para lograr efectivamente una transición integral hacia la sustentabilidad de la vivienda en México.

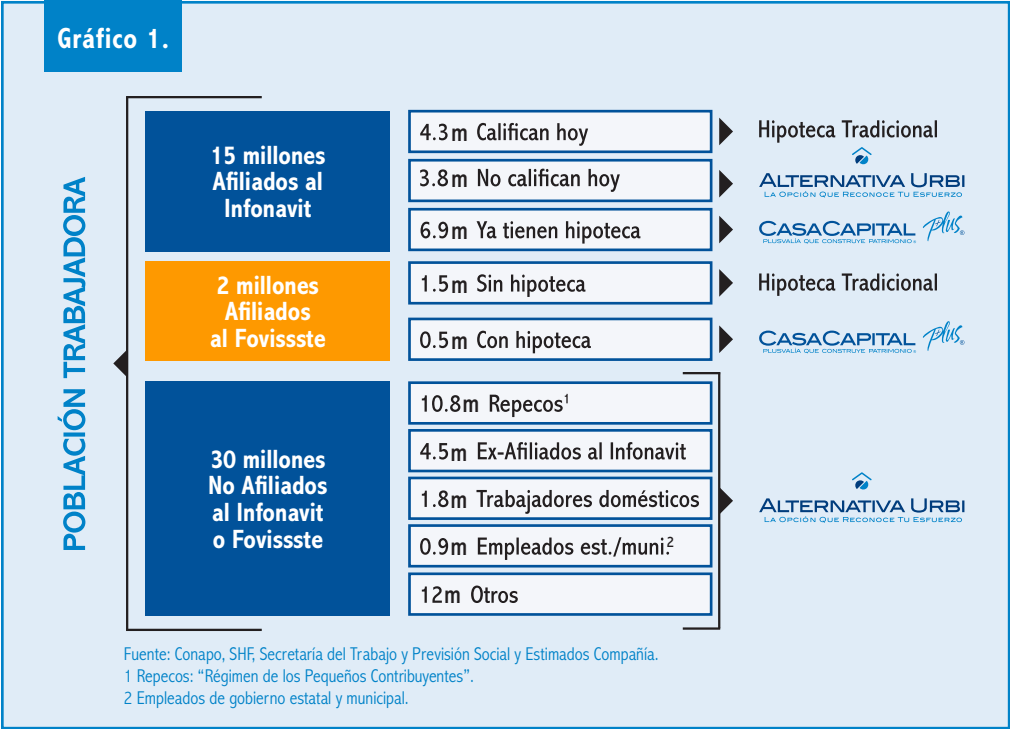
Segunda hipoteca de Infonavit

En 2011 se aprobó la reforma a la ley del Infonavit que permite a los derechohabientes del instituto acceder a una segunda hipoteca, una vez pagado su primer crédito. A través de nuestro programa Casa Capital Plus, desde 2007 promovemos la vivienda pre-habitada y la movilidad social que requieren nuestros clientes ante las necesidades de su nueva dinámica familiar.

Una respuesta para cada iniciativa

En Urbi llevamos 8 años preparándonos para aprovechar estos nuevos programas e incentivos, que hoy nos posicionan como la empresa mejor preparada para crecer y fortalecer nuestra posición de liderazgo en la industria (Ver tabla 2 y gráfico 1).

Tabla 2.	
Estos son nuestros programas y esquemas, alineados a las recientes iniciativas para impulsar el crecimiento de la empresa:	
INDUSTRIA	URBI
Crediferente	Más de 8 años con Alternativa Urbi
▲ 60% Subsidios y nuevo sistema de puntuación	Uno de los menores precios promedio de la industria y liderazgo en sustentabilidad
Vivienda Vertical	Más de 4 años con UrbiNova, 45% de vivienda vertical en 2011
DUIS	1er proyecto certificado como DUIS en México
2da Hipoteca de Infonavit	Más de 4 años con Casa Capital Plus, esquema de vivienda pre-habitada



En este gráfico se muestra la población trabajadora en México Afiliada y No Afiliada; los trabajadores que demandan una vivienda, y cómo hemos desarrollado programas y productos para atender las necesidades de todos y cada uno de ellos.

Portafolio de servicios y productos más diversificado permite la entrega consistente de los mejores márgenes.



MODELO DE NEGOCIOS

El más diversificado portafolio de productos y servicios

Nuestras dos Líneas de Negocios nos permiten capturar las oportunidades que presenta un mercado de mayor complejidad fortaleciendo nuestros ingresos, márgenes y la capacidad de generación de flujo libre de efectivo.

Para sustentar el crecimiento de nuestra empresa contamos con dos Líneas de Negocios bien estructuradas, y con el portafolio de productos y servicios más diversificado de la industria: la Línea de Negocio de la Vivienda, con producción propia y a través de aliados —gracias a nuestros esquemas Socio Concesionario Director de Plaza (SCDP) e integración de Proyectos de Vivienda en Marcha (PVM)—; y la Línea de Negocio de Actividades Relacionadas con la Vivienda, integrada por macroproyectos, la venta de tierra comercial e industrial, Casa Capital Plus, Casa Habitable y servicios.

Línea de Negocio de la Vivienda

Desde que se lanzó el programa de subsidios, ocupamos el liderazgo en los segmentos de vivienda de interés social y vivienda media baja, donde ofrecemos uno de los precios promedio más bajos de la industria (MX\$ 381,760 aproximadamente por unidad) y los mayores márgenes.

Gracias a los simuladores e información disponible, estimamos que el 100% de nuestros desarrollos califican bajo el nuevo sistema de puntuación de subsidios; y hemos estado trabajando para alcanzar los mayores niveles dentro del puntaje que califica las características de cada proyecto: ubicación, densificación, equipamiento y competitividad.

UrbiNova 2.0

UrbiNova 2.0 es un nuevo concepto habitacional que provee una vivienda multifuncional ubicada en un desarrollo con mayor equipamiento, más áreas verdes y servicios, destinada al segmento de menores ingresos. Nuestra tecnología de vanguardia proporciona grandes beneficios como ahorros en edificación y urbanización, además de un aumento en la densificación de los proyectos de casi el 100%, lo cual libera tierra adicional para su venta con fines comerciales y de equipamiento urbano.

Tenemos uno de los precios promedio más bajos de la industria y los mayores márgenes.



A través de Alternativa Urbi, nuestro programa de venta de vivienda para trabajadores Afiliados que aún no califican para una hipoteca y No Afiliados, hemos atendido a más de 27,000 familias en 8 años.

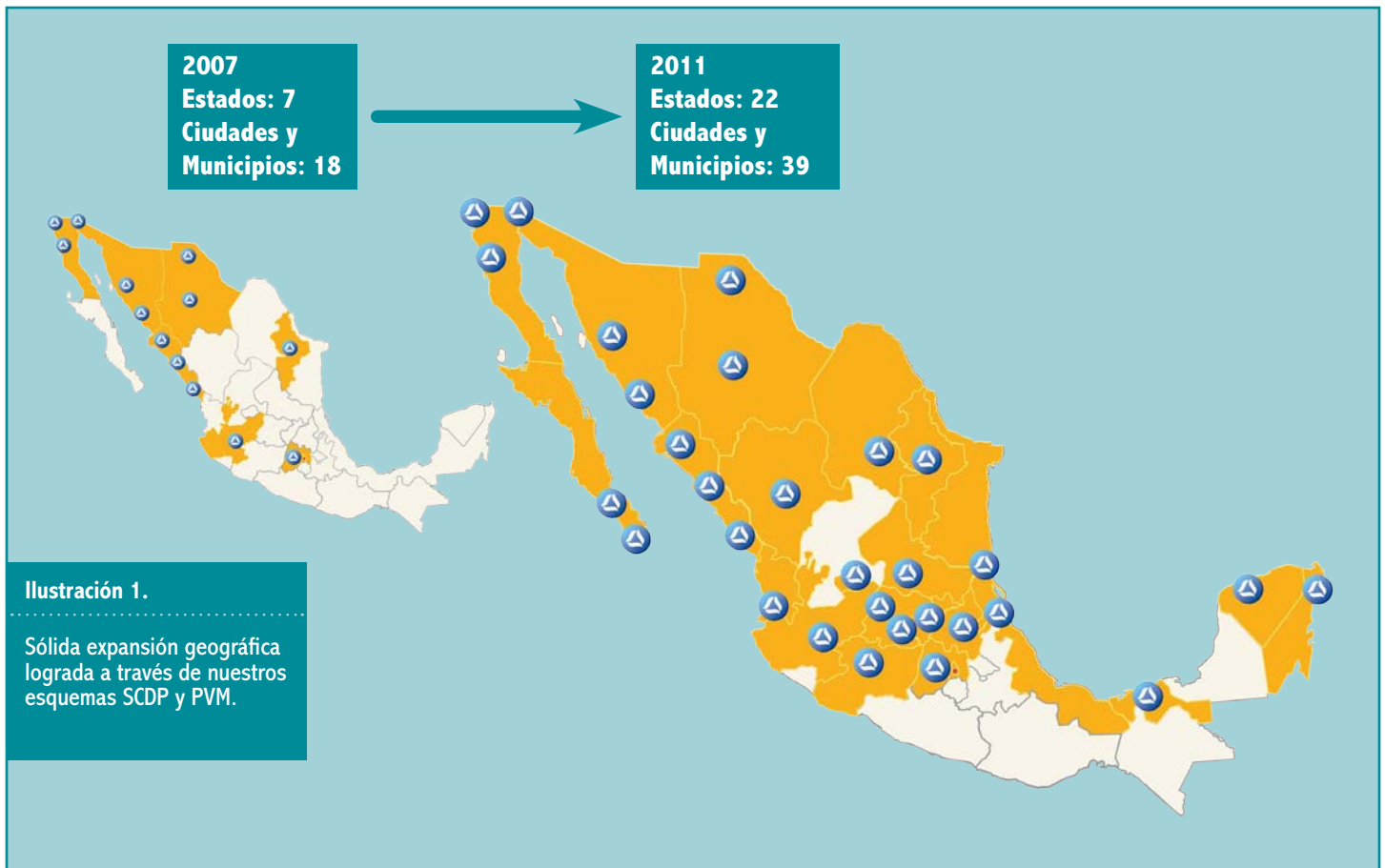
Lo anterior, además de incrementar el potencial de ingresos disminuye costos de desarrollo, reduce la necesidad de compra futura de tierra para fortalecer la generación de flujo y nos permite hacer uso intensivo de los incentivos a la vivienda vertical.

Alternativa Urbi

También estamos a la vanguardia en la atención al segmento no tradicional (No Afiliados a las instituciones de

financiamiento de vivienda y Afiliados que aún no califican para una hipoteca). Desde hace 8 años operamos Alternativa Urbi, nuestro programa de ventas dirigido a los trabajadores sin acceso a una hipoteca del Infonavit o Fovissste. Hasta la fecha, a través de este esquema hemos logrado convertir a más de 27,000 clientes en sujetos de crédito. Para satisfacer las necesidades de vivienda de este gran segmento no atendido de la población trabajadora,

Por medio de la alianza con Aureos Capital, nuestro programa Alternativa Urbi se ha fortalecido al ampliar su capacidad operativa para atender a nuevos mercados.



Por medio de los esquemas SCDP y PVM, hemos más que duplicado nuestra presencia geográfica en tan sólo 4 años.

disponemos de programas como ROC Infonavit, ROC SHF y en 2012 con Crediferente, que vendrá a ampliar el mercado y nuestra capacidad de brindarle soluciones.

Este esquema de ventas se ha fortalecido gracias a convenios y alianzas como la realizada con Aureos Capital, con lo cual impulsamos acciones innovadoras que transforman la industria de la vivienda en México, además de cimentar nuestro crecimiento y desplegar la capacidad operativa que tenemos para atender nuevos mercados.

Sólida expansión geográfica

Para poder atender a un mayor número de mercados nuestra estrategia de expansión se sustenta, sobre todo,

en dos esquemas innovadores gracias a los cuales hemos más que duplicado nuestra presencia geográfica en tan sólo 4 años, al sumar 21 nuevas plazas, para estar presentes en las 39 zonas metropolitanas y ciudades medias de mayor crecimiento en el país.

Este es el caso del esquema Socio Concesionario Director de Plaza, iniciativa lanzada en 2007, por medio de la cual hemos sumado talento y tierra, sobre todo en el sector de la vivienda defensiva.

A raíz de la crisis financiera del 2009, este esquema evolucionó a la integración de Proyectos de Vivienda en Marcha, con el cual aprovechamos nuestra sólida posición de liquidez para captar desarrollos de pequeñas y medianas



Javier Gavito, Director General de Sociedad Hipotecaria Federal; Ariel Cano, Director General de Conavi; Cuauhtémoc Pérez, Director General de Urbi; Felipe Calderón, Presidente de México; José Antonio Meade, Secretario de Hacienda; y Víctor Borrás, Director General de Infonavit, durante “Agenda de Impulso a la Vivienda”, donde recibimos el certificado que acredita a Valle San Pedro como DUIS desde 2009.

compañías, que aprecian la alternativa de sumarse a nuestra cadena de valor. Cada uno de estos proyectos representa para nosotros un ingreso anual promedio por proyecto de MX\$ 300 millones a MX\$ 350 millones y entre 1,000 y 1,200 viviendas por año.

En 2011 sumamos 4 nuevos PVM ubicados en Los Cabos y La Paz, Baja California Sur; Ciénega de Flores, Nuevo León y Tepeji del Río, Hidalgo. Estos nuevos proyectos están dirigidos a trabajadores del sector turístico, minero, petrolero, industrial y municipal.

La estrategia con estos esquemas ha sido sumar desarrollos que cumplan con las nuevas reglas de los subsidios, además de buscar la eficiencia en la inversión.

La Línea de Negocio de Vivienda nos proporciona ventajas competitivas, como tener uno de los menores precios promedio y los mayores márgenes. Esto se

vuelve relevante, ya que permite que el 100% de nuestros desarrollos califiquen para el nuevo programa de subsidios que se basa en criterios de sustentabilidad, y podamos atender tanto a los trabajadores Afiliados como No Afiliados en las 39 ciudades y municipios del país donde tenemos presencia. La meta para 2015 es lograr que estos negocios representen el 80% de las ventas.

Línea de Negocio de Actividades Relacionadas con la Vivienda

Por su parte, la Línea de Negocio de Actividades Relacionadas con la Vivienda incluye macroproyectos, la venta de tierra con propósitos comerciales, industriales y de vivienda, Casa Capital Plus (CCP), así como el equipamiento y servicios para el hogar.

Desde el 2007 hemos aprovechado las nuevas oportunidades que la industria ha presentado, por lo que estos negocios representarán entre el 18-20% de los ingresos en 2015 (Ver tabla 3).

La Línea de Negocio de Actividades Relacionadas con la Vivienda, representará entre el 18-20% de los ingresos para el 2015.

Tabla 3.
Muestra los ingresos por actividades relacionadas con la vivienda en los últimos 5 años.

Actividades Relacionadas con la Vivienda	2007	2008	2009	2010	2011
Terreno Macroproyectos	1.8%	2.3%	3.6%	7.1%	12.0%
Terreno Comercial	1.5%	1.2%	0.9%	2.7%	2.0%
CCP - Intermediación	0.3%	0.5%	0.5%	1.7%	3.0%
Equipamiento	0.2%	0.3%	0.4%	2.0%	2.0%
Total	3.8%	4.3%	5.5%	13.5%	19.0%

Aproximadamente el 30% de las más de 400 mil viviendas que hemos comercializado en 30 años, son susceptibles de ingresar al esquema Casa Capital Plus.

En relación con la venta de tierra, dentro de nuestra reserva territorial disponemos de 916 hectáreas de áreas estratégicas para fines comerciales, habitacionales e industriales. A raíz de nuestra estrategia de densificación a través de un mayor enfoque en la vivienda vertical, contamos con tierra adicional sujeta a ser vendida.

Consolidación y liderazgo en DUIS

Desde 2007, hemos estado asegurando tierra para desarrollar vivienda y con fines comerciales e industriales. De esta manera, obtenemos valor agregado gracias a nuestra habilidad de articular inversiones públicas y privadas en infraestructura y desarrollo urbano, dentro de este tipo de proyectos. Somos líderes de estas iniciativas en México y obtuvimos la primera certificación para un DUIS en el país, en nuestro desarrollo de Valle San Pedro, en Tijuana, Baja California, lo cual

asegura la inversión pública en la infraestructura urbana, subsidios e hipotecas para dicho proyecto que albergará a un millón de habitantes de aquí al año 2030.

Las economías de escala que se crean en estos desarrollos reducen el costo de la tierra, la infraestructura y la urbanización, además de permitir la creación de proyectos de vivienda a gran escala para la población de bajos ingresos, en forma rentable.

Otros productos y servicios

Casa Capital Plus promueve la compra-venta de vivienda pre-habitada, tiene un gran potencial de crecimiento en el mercado de la segunda hipoteca del Infonavit: aproximadamente el 30% de las más de 400 mil viviendas que hemos comercializado en 30 años, son susceptibles de ingresar a este nuevo segmento del mercado que promueve la movilidad social.



Casa Habitable ofrece niveles de solución adaptados de acuerdo a la mezcla de hipoteca, mercado y equipamiento.

Por su parte, Casa Habitable es un servicio que promueve el equipamiento de la vivienda, para aumentar su habitabilidad en menor tiempo, además de optimizar los espacios y comodidad de la vivienda.

La oferta está integrada por una gran variedad de productos con precios atractivos que son proporcionados por proveedores de reconocida calidad. Esto nos da una ventaja competitiva en cuanto a flexibilidad para reaccionar a las necesidades comerciales de la zona y servicio integral para la entrega de una vivienda equipada en tiempo y con calidad garantizada.

Solución integral para nuestros clientes adaptada a las necesidades específicas del mercado de la zona

CASA HABITABLE *Plus*
CALIDAD INSTALADA PARA TU COMODIDAD

Nivel Premium (11% V.V.*):

Oportunidad

Nivel Up Grade (8% V.V.*):

Funcional

Nivel Básico (4% V.V.*):

Fundamental

* V.V.: Valor de la Vivienda.

Por medio de Casa Habitable nuestro cliente maximiza su capacidad de compra, optimiza los espacios de su vivienda haciéndola habitable en menor tiempo.

Las familias “verdes” no solamente buscan una vivienda, sino una solución integral que responda a sus necesidades reales.



**INNOVADORA
SOLUCIÓN EN
LA INDUSTRIA
DE LA VIVIENDA**

Innovadora Solución en la Industria de la Vivienda

Una respuesta para la familia extendida

La Solución Irresistible viene a revolucionar la oferta de la vivienda vertical tradicional enfocada al segmento de menores ingresos, ya que atiende las necesidades reales de un mercado que requiere: Vivir con Calidad, Ganar Dinero Extra, Aprender y Divertirse en comunidad.

La Solución Irresistible, sentará un precedente en el mercado, al dar una respuesta al fenómeno de la migración urbana.

La migración urbana en México es un fenómeno inevitable: para 2030 el 90% de la población vivirá en ciudades. En 2011 esa cifra ya es de 72%.

En la actualidad, 3 de cada 10 familias son “maduras” desde el punto de vista del financiamiento para la vivienda: califican automáticamente para adquirir una vivienda o están afiliadas a alguna de las entidades hipotecarias del país (Infonavit o Fovissste). Las otras 7 familias están “verdes”, necesitan más que una casa, o no están afiliadas, o no reúnen el puntaje necesario para un crédito.

De acuerdo con el estudio del Infonavit realizado en 2009⁽¹⁾ y con los datos recopilados por nuestro equipo de investigación y desarrollo⁽²⁾, este segmento que integra la base de la pirámide socioeconómica —aproximadamente el 70% de los mexicanos— son familias “verdes”

desde el punto de vista de financiamiento para la vivienda, y necesitan ayuda para acceder a una hipoteca. La diferencia con las familias “maduras” es que no solamente buscan una vivienda, sino una solución integral que responda a sus necesidades reales. Y lo expresan de esta manera: “Necesito vida de calidad, ganar dinero extra porque con lo que tengo no me alcanza; además quiero aprender y divertirme en comunidad”. También, desean convivir con la familia extendida, parientes cercanos, amigos y vecinos, para atender sus necesidades de colaboración y ayuda comunitaria.

Con el propósito de responder a este gran segmento creamos la **Solución Irresistible**, que sentará un precedente en el mercado y en la industria. La propuesta está conformada por el concepto habitacional UrbiNova2.0, la articulación de comunidades autogestivas a través de Enlace

(1) Estudio Infonavit 2009 “Causas y motivos por los cuales los acreditados no habitan o abandonan su vivienda”.

(2) Estudio Urbi Anual 2008 “Antropología urbana”.



En los Centros Comunitarios se promueve el bienestar, la salud y la capacitación. Aquí los residentes conviven y aprenden para mejorar su vida.

Comunitario A.C. y la generación de ingresos adicionales para los residentes a través de la iniciativa Dinero Extra®, donde se conectan capacidades con necesidades.

Urbinoва 2.0, el *hardware* de la solución, atiende las nuevas disposiciones de verticalidad, densificación y equipamiento, a través de la edificación de comunidades conformadas por unidades vecinales en un esquema multifamiliar vertical, con áreas recreativas y optimización de espacios que proporcionan una adecuada mezcla de uso habitacional, áreas verdes y zonas comerciales en los desarrollos.

El *software* de la solución está integrado por Enlace Comunitario, una asociación civil fomentada por Urbi que crea, articula e impulsa Centros Comunitarios y alianzas estratégicas que promueven el bienestar, la salud y la capacitación dentro de los desarrollos, en conjunto con otras asociaciones civiles locales. En dichos centros, los residentes conviven y aprenden para mejorarse

calidad de vida. Del mismo modo, Enlace Comunitario A.C. promueve la creación de valor compartido, al identificar y expandir las conexiones entre el progreso social y el económico.

La aplicación (*app*) de la **Solución Irresistible** es Dinero Extra®, una red social por internet, con el fin de que los residentes realicen intercambios de capacidades y necesidades, para fortalecer su economía y la de la comunidad. De esta manera, se integra una red de trabajo y relaciones donde todos los que participan se benefician de situaciones ganar-ganar, con las cuales pueden cubrir sus necesidades básicas a través del intercambio de productos y servicios entre los propios vecinos.

En 2011, empezamos la fase inicial de ejecución de este nuevo concepto en la zona metropolitana del D.F. Una vez implementada en su totalidad, esta solución será el mayor contribuidor de ingresos y flujo libre de efectivo de nuestra empresa.



Dinero Extra® es una red social por internet en la que los vecinos intercambian productos y servicios para fortalecer su economía.

An aerial photograph of a newly constructed highway. The road is a multi-lane asphalt highway with a central median strip. The median is landscaped with several tall palm trees planted in a row, separated by gravel and small rocks. The road curves gently to the right in the distance. To the left of the road, there is a grassy field with some small structures and a large, light-colored rock formation. In the background, a range of mountains is visible under a clear sky. A semi-transparent dark red banner is overlaid on the lower left portion of the image, containing white text.

Contamos con la capacidad de
generar valor añadido a nuestras
reservas, a través de la articulación
de inversiones públicas y privadas en
infraestructura y desarrollo urbano.

RESERVA TERRITORIAL

Capacidad y previsión para generar ingresos adicionales

El mayor enfoque en verticalidad incrementa la capacidad de nuestra reserva territorial, lo que libera tierra adicional para su venta.

La venta de tierra adicional complementará los ingresos, generará flujo y disminuirá las necesidades de compra futura de tierra.

(1) “*Quiet options*” es la compra del derecho de adquirir la tierra, en un periodo preciso, con la finalidad de evitar la especulación en precios.

En Urbi, contamos con un proceso de planeación urbana con el cual aseguramos reserva territorial de alto valor estratégico tanto para el desarrollo de vivienda, macroproyectos, así como áreas de fines comerciales e industriales.

Es importante destacar que no vendemos tierra sino acceso a grandes mercados potenciales de miles de familias.

Con el objetivo de fortalecer nuestra propuesta de valor al cliente a través de mayores espacios y equipamientos, hemos diseñado una estrategia de densificación, que nos permitirá realizar venta adicional de tierra con valor agregado.

Pasos para asegurar una reserva de alto valor estratégico

Hemos adquirido nuestra reserva territorial de alto valor estratégico a través de los procesos de planificación

del desarrollo urbano, que cuenta con 4 diferentes niveles.

Casi todas las áreas metropolitanas y ciudades medias se encuentran en el Nivel 1, que se refiere a un esquema general para el futuro desarrollo urbano de las ciudades. Pocas de ellas han alcanzado el nivel 2, que corresponde al Plan Parcial de Desarrollo Urbano.

En Urbi apoyamos a las autoridades locales para planificar en el nivel 2. Como resultado, tenemos la oportunidad de comprar la tierra que aún no ha sido integrada al desarrollo urbano, gracias a “*quiet options*”⁽¹⁾. Tal esquema proporciona el tiempo suficiente para desarrollar los estudios y proyectos de infraestructura e involucrar a la inversión pública.

La tierra es parte de nuestra reserva actual hasta llegar al nivel 3 de

4 Niveles de Planeación Urbana en México

1) Plan de Desarrollo Urbano de la Ciudad.

2) Plan parcial de Desarrollo Urbano. "QUIET OPTIONS"

3) Plan Maestro Comunitario. RESERVA TERRITORIAL

4) Desarrollos de Vivienda. PLAN DE NEGOCIO

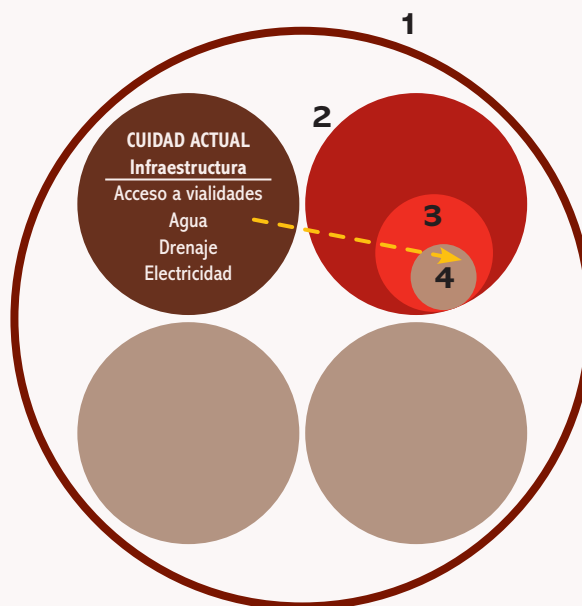


Gráfico 3.

El modelo de planeación urbana refleja un proceso que consta de 4 niveles, que van desde la concepción del crecimiento urbano de la ciudad, hasta el desarrollo de infraestructura y vivienda en un área pre-seleccionada de la población.

planificación. Cuando terminamos los estudios y proyectos, se obtienen las aprobaciones de zonificación necesarias para un Plan Maestro Comunitario y, finalmente, al llegar al nivel 4, que es la etapa de las licencias y aprobaciones, comenzamos los desarrollos de vivienda (Ver gráfico 3).

Esta es una situación ganar-ganar, donde se toma ventaja de las iniciativas del gobierno para invertir en infraestructura, mientras creamos reservas valiosas en condiciones muy favorables de tiempo y costo.

Desde 2007, hemos estado asegurando tierra no sólo para el desarrollo de viviendas de menores ingresos, sino también para fines comerciales, industriales o de viviendas, que adquieren un valor añadido generado por nuestra capacidad de

articular las inversiones públicas y privadas en infraestructura y desarrollo urbano en esa zona.

Este proceso sistemático asegura la viabilidad de toda nuestra reserva territorial, como activos estratégicos para el desarrollo de vivienda horizontal y vertical, ya que al momento de integrarla en nuestro balance ya cuenta con los permisos y forma parte integral de los planes de desarrollo urbanos de las ciudades, con acceso a infraestructura y servicios.

Estrategia de densificación

Al incrementar el porcentaje de vivienda vertical en nuestra mezcla de productos bajo el marco del plan de negocios 2011-2015, aumenta la densidad de vivienda promedio en nuestros desarrollos de alrededor de 50 viviendas por hectárea,

Desde 2007, hemos estado asegurando tierra no sólo para viviendas, sino también para macroproyectos con fines comerciales e industriales.

	Región	Hectáreas Totales
Tabla 4. Reserva territorial por región	Baja California	2,452
	Sonora	393
	Sinaloa	137
	Chihuahua	423
	Zona Metropolitana de México D.F.	29
	Zona Metropolitana de Guadalajara	1,224
	Zona Metropolitana de Monterrey	109
	Aguascalientes	58
	Quintana Roo	67
	San Luis Potosí	107
	Tamaulipas	72
	Guanajuato	92
	Coahuila	62
	Durango	28
	Querétaro	168
	Veracruz	23
	Baja California Sur	61
	Total	5,505

La nueva densidad aumenta de 6 a más de 9 años de reserva para futuras operaciones.

a aproximadamente 80 unidades por hectárea; densidad que considera la mezcla de vivienda horizontal y vertical estimada por la empresa de 35% y 65% respectivamente para 2012.

Si consideramos que al cierre del 2011 nuestra reserva territorial es de 5,505 hectáreas, al incrementar la densidad promedio aumentamos la capacidad de aproximadamente 292,000 a más 440,000 viviendas, incrementado así la duración de más de 6 años de reserva para operaciones futuras, a más de 9 años, lo cual excede

nuestra política de mantener una reserva territorial de alrededor de 5 años de operaciones futuras, por lo que esta nueva densidad reduce las necesidades de compra de tierra e incrementa la cantidad de reserva territorial, que podrá ser vendida para propósitos industriales o comerciales con valor agregado.

Reservas adicionales

Asimismo, mantenemos 916 hectáreas estratégicas en macroproyectos, que incluyen diversos usos como vivienda, proyectos comerciales e industriales.



La nueva densidad incrementará la cantidad de reserva territorial que podrá ser vendida para propósitos industriales o comerciales con valor agregado.

El área correspondiente a vivienda será incorporada a la reserva territorial de la empresa cuando se cumplan los requerimientos necesarios para su aprobación, como parte de un Plan Maestro Comunitario.

Mantenemos también una reserva de más de 336 hectáreas de tierra en los Proyectos de Vivienda en Marcha, suficientes para desarrollar alrededor de 25,400 viviendas.

Mantenemos 916 hectáreas estratégicas en macroproyectos para diversos usos, como vivienda, proyectos comerciales e industriales.

“Las jugadas se ganan en equipo. Si sabemos quiénes somos y con quién estamos trabajando, se puede crear un equipo de alto desempeño”.

Código de Ética Urbi.



Nuestros Logros



Distinción a Urbi por ser una de las 3 desarrolladoras más importantes en colocación de créditos Infonavit 2011.



Una de las 500 empresas más poderosas de México según la Revista Expansión 2011.



Empresa integrante del Índice de Sustentabilidad de la BMV, con el que se evalúa el desempeño ambiental y social de la empresa.



Una de las 500 empresas más poderosas de América Latina, según la revista Poder y Negocios 2011.



Galardón PYME de la Secretaría de Economía como Empresa Tractora del sector vivienda por nuestro Sistema de Gestión de Calidad.



Reconocimiento Súper Empresas por 3er año consecutivo, por ser la mejor empresa para trabajar del sector de la vivienda.



Miembro fundador de Vivienda y Entorno Sustentable A.C.



Participación en el *Annual Meeting of the Clinton Global Initiative University (CGIU)*, en San Diego CA., para compartir la experiencia DUIS-*Charter City*.



Exposición del proyecto piloto de Vivienda Vertical Cero Energía en el *European Union Sustainable Energy Week*, en Brusela, Bélgica.



El Centro Mexicano para la Filantropía (CEMEFI) nos distinguió como Empresa Socialmente Responsable, por cuarto año consecutivo.

La gente de Espíritu Grande suma capacidades y voluntades, se complementa con los demás, lo que genera más y mejor talento.

Código de Ética Urbi.



Equipo de Dirección

Urbi, sinergia de experiencia y talento joven.

José Francisco Navarro Zaragoza (60 años)

Política de puertas abiertas, perseverancia a toda prueba.

Sergio Guevara Márquez (49 años)

Capacidad de integrar equipos.

Guillermo Celis López (53 años)

Experto, integrador y comprometido.

Mario Danilo Elizondo Lomelí (51 años)

Empatía y orientación a lograr resultados.

Moisés A. Bayliss Vega (42 años)

Motivación y efectividad.

Fernando Torres Ortiz (40 años)

Emprendedor, entusiasta y talentoso.

Mauricio González González (47 años)

Negociador e integrador.

Luis Alberto Rotter Aubanel (54 años)

Capacidad de ejecución, realista y mano firme.

Mario Munir González Álvarez (37 años)

Frescura y probada maestría en su campo.

Sergio Antonio Bartolini Lostanau (59 años)

Experiencia, talento comercial e integración de equipos.

Humberto Chávez López (50 años)

Soluciones de negocio.

Alejandro Rojas Contreras (51 años)

Claro sentido de negocio, dinámico y asertivo.

Cuahtémoc Pérez Román (60 años)

Filosofía empresarial, estrategia y visión de largo plazo.

Gilberto Martínez Bueno (40 años)

Tenaz, conceptualizador y abierto al cambio.

Luis Manuel Elizondo Lomelí (44 años)

La voz del mercado.

José Francisco Sáenz Álvarez (64 años)

Soluciones para el mercado.

Pablo Barreto Gavaldón (36 años)

Generador de alianzas.

Juan Manuel Yi Echaury (45 años)

Capacidad de soñar en grande.

Arturo Flores Ceballos (51 años)

Experiencia y desarrollo del mercado.

Irma Sparrow Morales (56 años)

Promotora del desarrollo humano.

Carlos Hermilo Osuna Sánchez (42 años)

Efectividad y motivación de equipos.

Mariano Robles Linares (33 años)

Logística, procesos y sistemas.

Lorena Elizondo Lomelí (49 años)

Promoción del conocimiento y la evolución.

Armando Medina Echavarría (38 años)

Visión estratégica, coherencia y transparencia.

Tomás Martínez Canizalez (50 años)

Claro, objetivo y concreto.

Julio Amado Hurtado Pérez (57 años)

Debatir y proponer.

Guadalupe Rosales Moreno (45 años)

Tenacidad y precisión.

Juan Carlos Cortéz Pérez (40 años)

Firmeza al momento de asegurar resultados.

José Octavio Ramos Muñoz (39 años)

Articulación de mejores prácticas.

Alma G. Beltrán Rosales (40 años)

Empatía e integración.

Equipo de Dirección

Olivia Avilés Acosta (43 años)

Estructura, orientación al detalle y finanzas.

Antonio Luis Jorge González (40 años)

Finanzas, comunicación y orientación a la gente.

José Isaías Galeana Sánchez (60 años)

Innovar.

Javier Ibarra Pérez (56 años)

Pensamiento estratégico y ejecución.

Ernesto Garay Cuarenta (53 años)

Confiabilidad, disciplina y visión holística.

Salvador González Bravo (43 años)

Administración de proyectos e integración de equipos.

Xóchitl Karina Cortes Pérez (38 años)

Guardiana de la esencia de negocio.

César E. Domínguez Garaygordobil (31 años)

Asertividad y enfoque de negocio.

Alfonso Zatarain Rubio (39 años)

Perseverancia en los resultados.

Carlos Valadez Sánchez (47 años)

Procesos e implementación.

Emeterio Flores Landaverde (39 años)

Detalle y resultados.

Arturo Álvarez Pérez (36 años)

Detalle y control.

Netzahualcóyotl Pérez Román (59 años)

Profunda experiencia y pasión por ganar.

Antonio Carlos Feroso Beltrán (38 años)

Detallista y enfoque al cliente.

Luis Ignacio Hernández Espinoza (36 años)

Inteligencia, ecuanimidad y prudencia.

Rafael Elorduy Hernández-Duque (41 años)

Enfoque y gestión.

José Carlos Sandoval Pérez (51 años)

Capacidad de negociación.

Carlos Sparrow Sparrow (31 años)

Sobresaliente, logros y eficiencia.

Raúl Grajeda Cerón (40 años)

Proactividad y logro.

Selene Ávalos Ríos (42 años)

Motor, ímpetu y técnica.

Francisco J. Cásarez González (61 años)

Motivar, transmitir nuestra filosofía corporativa.

Domingo Javier Moreno Gámez (56 años)

Sentido práctico, detalle.

Enrique Caso Ramírez (55 años)

Promoción de comunidades sustentables.

Guillermo Núñez Ceballos (41 años)

Sustentabilidad e innovación en diseño urbano.

José Uballe Ruvalcaba (42 años)

Pasión por la estética y el diseño.

Consejo de Administración

CONSEJEROS PROPIETARIOS

Cuauhtémoc 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 SUPLENTE

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

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.

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.

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.

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.

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.

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.

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.

Nuestros Consejeros

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.

Francisco Javier Cázares González

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

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.

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.

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.



**ESTADOS
FINACIEROS
CONSOLIDADOS
AUDITADOS**

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

Estados financieros consolidados

**Al 31 de diciembre de 2011 y 2010
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 2011 y 2010

Contenido:

Dictamen de los auditores independientes

Estados financieros consolidados:

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

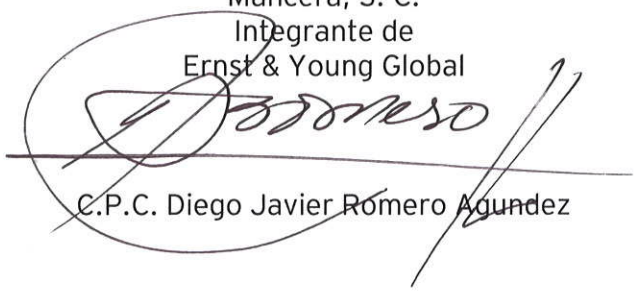
A la Asamblea General de Accionistas de
URBI, Desarrollos Urbanos, S.A.B de C.V. y Subsidiarias

Hemos examinado los balances generales consolidados de URBI, Desarrollos Urbanos, S.A.B de C.V. y subsidiarias, al 31 de diciembre de 2011 y 2010, 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.

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 2011 y 2010, 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

A large, stylized handwritten signature in black ink, which appears to read 'Diego Romero', is written over a circular stamp. The signature is positioned above the printed name of the auditor.

C.P.C. Diego Javier Romero Agundez

Mexicali, BC.
30 de abril de 2012

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

	Al 31 diciembre de	
	2011	2010
Activo		
Activo circulante:		
Efectivo y equivalentes de efectivo (Nota 3)	\$ 5,529,279	\$ 6,154,595
Cuentas por cobrar, neto (Nota 4)	8,358,381	5,193,335
Inventarios (Nota 5)	19,544,068	16,180,350
Otras cuentas por cobrar (Nota 6)	909,389	1,379,322
Pagos anticipados (Nota 7)	1,270,615	1,044,683
Instrumentos financieros de cobertura (Nota 11)	55,206	-
Total del activo circulante	35,666,938	29,952,285
Activo no circulante:		
Cuentas por cobrar a más de un año, neto (Nota 4)	514,388	648,021
Terrenos para construcción a largo plazo (Nota 5)	6,200,315	5,752,411
Propiedades, planta y equipo, neto (Nota 8)	534,536	502,497
Otros activos (Nota 9)	144,554	213,571
Total del activo no circulante	7,393,793	7,116,500
Total del activo	\$ 43,060,731	\$ 37,068,785
Pasivo y capital contable		
Pasivo a corto plazo:		
Créditos bancarios (Nota 10)	\$ 6,351,674	\$ 3,248,926
Porción circulante de la deuda a largo plazo (Nota 10)	93,191	-
Anticipos de clientes	698,572	546,356
Cuentas por pagar (Nota 12)	3,395,532	4,162,297
Instrumentos financieros de cobertura (Nota 11)	-	21,845
Impuesto a la utilidad por pagar	523,771	1,677,713
Impuestos y otras cuentas por pagar (Nota 13)	1,217,421	871,639
Total pasivo a corto plazo	12,280,161	10,528,776
Pasivo a largo plazo:		
Deuda a largo plazo (Nota 10)	8,051,438	6,986,757
Cuentas por pagar (Nota 12)	189,753	350,731
Obligaciones laborales (Nota 14)	3,526	3,530
Instrumentos financieros de cobertura (Nota 11)	425,266	740,412
Impuesto a la utilidad por pagar	782,736	-
Impuesto a la utilidad diferido (Nota 16)	3,153,685	2,688,030
Total pasivo a largo plazo	12,606,404	10,769,460
Total del pasivo	24,886,565	21,298,236
Contingencias y compromisos (Nota 19)		
Capital contable (Nota 15)		
Capital social	191,193	191,193
Prima en suscripción de acciones	5,133,062	5,133,062
Utilidades acumuladas	12,529,768	10,141,081
Otras partidas de utilidad integral acumuladas	(362,831)	(411,369)
Participación controladora	17,491,192	15,053,967
Participación no controladora	682,974	716,582
Total del capital contable	18,174,166	15,770,549
Total del pasivo y capital contable	\$ 43,060,731	\$ 37,068,785

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 por la utilidad por acción)

	Por los años terminados el 31 de diciembre de	
	2011	2010
Ventas (Notas 2d y 18)	\$ 16,327,800	\$ 14,976,836
Costo de ventas (Notas 2d y 18)	11,786,204	10,723,065
Utilidad bruta	4,541,596	4,253,771
Gastos generales y de administración	1,370,508	1,343,140
Utilidad de operación	3,171,088	2,910,631
Otros ingresos, neto (Neto 21)	792	63,414
Resultado integral de financiamiento:		
Gastos financieros	(158,817)	(367,465)
Productos financieros	596,015	221,603
Perdida cambiaria, neta	(68,240)	(3,843)
Resultado por valuación de instrumentos financieros (Nota 11)	8,030	(186,238)
	376,988	(335,943)
Utilidad antes de impuestos a la utilidad	3,548,868	2,638,102
Impuestos a la utilidad (Nota 16)	1,134,836	967,779
Utilidad neta	\$ 2,414,032	\$ 1,670,323
Distribución de la utilidad neta:		
Participación controladora	\$ 2,388,687	\$ 1,659,299
Participación no controladora	25,345	11,024
Utilidad neta	\$ 2,414,032	\$ 1,670,323
Promedio ponderado de acciones en circulación	976,445,286	976,445,286
Utilidad por acción (en pesos) de la participación controladora	\$ 2.45	\$ 1.70

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 2011 y 2010
 (Cifras en miles de pesos)

	Número de acciones	Capital social	Prima en suscripción de acciones
Saldos al 31 de diciembre de 2009	976,445,286	\$ 191,193	\$ 5,133,062
Cambios en el valor razonable de instrumentos derivados, neto de impuestos (Nota 11)	-	-	-
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
Cambios en el valor razonable de instrumentos derivados, neto de impuestos (Nota 11)	-	-	-
Aportación de la participación no controladora	-	-	-
Utilidad neta	-	-	-
Retiro de la participación no controladora	-	-	-
Saldos al 31 de diciembre de 2011	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
\$ 8,481,782	\$ (96,927)	\$ -	\$ 13,709,110	
-	(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
-	48,538	-	48,538	\$ 48,538
-	-	(25,345)	(25,345)	
2,388,687	-	25,345	2,414,032	2,414,032
-	-	(33,608)	(33,608)	
12,529,768	\$ (362,831)	\$ 682,974	\$ 18,174,166	\$ 2,462,570

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

	Por los años terminados el 31 de diciembre	
	2011	2010
Actividades de operación		
Utilidad antes de impuestos a la utilidad	\$ 3,548,868	\$ 2,638,102
Partidas relacionadas con actividades de inversión:		
Depreciación	126,642	164,446
Amortización	20,567	113,209
Intereses a favor	(596,015)	(221,603)
Utilidad (pérdida) en venta de activo fijo	383	(62,048)
Partidas relacionadas con actividades de financiamiento:		
Valuación de instrumentos derivados	(229,289)	554,620
Intereses devengados a cargo	158,817	367,465
	3,029,973	3,554,191
 Incremento en cuentas por cobrar	(2,609,936)	(4,935,396)
Incremento en otras cuentas por cobrar	469,933	(702,537)
(Incremento) disminución en inventarios	(1,638,680)	3,466,019
(Incremento) disminución en pagos anticipados	(225,933)	128,913
Disminución (incremento) en otros activos	48,450	(137,746)
Disminución en cuentas por pagar	(927,743)	(173,183)
Disminución en impuesto a la utilidad	(1,094,634)	(682,394)
Incremento en impuestos y otras cuentas por pagar	465,973	446,407
Incremento en obligaciones laborales	1,936	1,698
Flujos netos de efectivo de actividades de operación	(2,480,661)	965,972
 Actividades de inversión:		
Ingreso en venta de propiedades, planta y equipo	4,247	75,322
Intereses cobrados	174,538	137,849
Adquisición de propiedades, planta y equipo	(163,311)	(162,204)
Pago de instrumentos derivados	379,141	(343,833)
Flujos netos de efectivo de actividades de inversión	394,615	(292,866)
 Actividades de financiamiento:		
Obtención de préstamos	14,081,062	15,834,187
Pago de préstamos	(11,169,328)	(13,438,855)
Pagos a participación no controladora	(25,345)	(11,024)
Intereses pagados	(1,425,659)	(1,295,941)
Flujos netos de efectivo de actividades de financiamiento	1,460,730	1,088,367
(Disminución) incremento de efectivo y equivalentes de efectivo	(625,316)	1,761,473
Efectivo y equivalentes de efectivo al principio del periodo	6,154,595	4,393,122
Efectivo y equivalentes de efectivo al final del periodo	\$ 5,529,279	\$ 6,154,595

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 2011 y 2010

(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. A partir de 2010, la Compañía inició un programa mediante el cual vende desarrollos habitacionales a clientes corporativos. Al 31 de diciembre de 2011, tres clientes corporativos representaban el 64% del total de la cartera de clientes corporativos de la Compañía (61% al 31 de diciembre de 2010).

Las principales actividades realizadas por la Compañía en sus desarrollos habitacionales incluyen (i) la compra de terrenos, (ii) la obtención de los permisos y licencias necesarias para el desarrollo de los conjuntos habitacionales, (iii) la creación de la infraestructura requerida por cada desarrollo, (iv) el diseño, construcción y comercialización de viviendas y, (v) 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.

El 30 de abril de 2012, el director de finanzas de la Compañía, Ing. Selene Ávalos, autorizó la emisión de los estados financieros consolidados y sus notas al 31 de diciembre de 2011 y 2010. Estos estados financieros también serán aprobados por el comité de auditoría, el consejo de administración y los accionistas de la Compañía en próximas reuniones. Estos órganos tienen la facultad de modificar los estados financieros adjuntos.

2. Políticas y prácticas contables significativas

Las principales políticas y prácticas contables utilizadas por la Compañía en la preparación de los estados financieros consolidados se describen a continuación:

a) 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).

b) 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 2011 y 2010, la Compañía tiene las siguientes inversiones en subsidiarias:

Subsidiaria	Participación al 31 de diciembre de	
	2011	2010
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%
Desarrolladora Armmed Norte, S.A. de C.V. (4)	99.99%	-
Constructora y Desarrolladora del Occidente, S.A. de C.V. (4)	99.99%	-
Herof Desarrolladora del Sur, S.A. de C.V. (4)	99.99%	-
Desarrolladora Mex-Centro, S.A. de C.V. (4)	99.99%	-
Lufro Desarrolladora del Bajío, S.A. de C.V. (4)	99.99%	-
Inmobiliaria y Constructora Pac-Mex, S.A. de C.V. (4)	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 a partes relacionadas.

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

(4) Subsidiarias constituidas el 15 de abril de 2011. A la fecha del presente informe estas subsidiarias no han iniciado operaciones. Las principales actividades de estas subsidiarias serán el desarrollo, promoción y comercialización de viviendas de interés social, medio y residencial.

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 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 desde la fecha de firma del convenio. La inversión de capital efectuada por los propietarios de tierra y desarrolladores (socios minoritarios) en dichos contratos está representada por los terrenos aportados al fideicomiso, y se presenta en los estados financieros consolidados en la partida participación no controladora.

Al 31 de diciembre de 2011 y 2010, la Compañía mantiene control en los siguientes fideicomisos:

Fideicomiso	Participación al 31 de diciembre de	
	2011	2010
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 Santa Fe (2)	92.60%	92.60%
Fideicomiso Santa Mónica (2)	92.32%	92.32%
Fideicomiso Potrero Los Negritos (2)	91.00%	91.00%
Fideicomiso La Minerva (2)	90.38%	90.38%
Fideicomiso Ciudad del Sol (2)	90.36%	90.36%
Fideicomiso Santa Rita (2)	85.85%	85.85%
Fideicomiso Las Tinajas (2)	95.50%	-

- (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 se formalizaron en 2009 e iniciaron operaciones en 2010.

c) 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 2011 y 2010, determinada a través del Índice Nacional de Precios al Consumidor que publica, a partir de julio de 2011, el Instituto de Geografía y Estadística (INEGI) y que anteriormente a esa fecha era publicado por el Banco de México, fue de 3.81% y 4.40%, respectivamente. La inflación acumulada por los últimos tres años fue de 12.26%, nivel que, de acuerdo a Normas de Información Financiera, corresponde a un entorno económico no inflacionario, por lo que la información financiera de 2011 y 2010 de la Compañía fue preparada sin reconocer los efectos de la inflación.

d) Reconocimiento de ingresos y costos por venta de viviendas

A partir de 1 de enero de 2010, la Compañía adoptó la Interpretación a las Normas de Información Financiera 14, *Contratos de construcción, venta y prestación de servicios relacionados con bienes inmuebles*. La adopción de esta interpretación afectó la manera en que la Compañía reconoce los ingresos, costos y gastos relacionados con la venta de viviendas. De acuerdo a la INIF 14, los ingresos y costos por venta de viviendas son reconocidos cuando se cumplen todas las siguientes condiciones:

- a) la Compañía ha transferido al comprador el control, es decir, los riesgos y beneficios, de tipo significativo, derivados de la propiedad o titularidad de los bienes;
- b) la Compañía no conserva para sí alguna participación continua en la gestión actual de los bienes vendidos, en el grado usualmente asociado con la propiedad, ni retiene el control efectivo sobre los mismos;
- c) el monto de los ingresos puede determinarse confiablemente;
- d) es probable que la Compañía reciba los beneficios económicos asociados con la transacción; y
- e) los costos y gastos incurridos o por incurrir, en relación con la transacción pueden determinarse

confiablemente.

Las condiciones anteriores se cumplen normalmente una vez finalizada la construcción de la vivienda, al momento de la firma de la escritura respectiva por parte de la Compañía, el cliente y la institución financiera. En ese momento, el cliente tiene el derecho legal de tomar posesión de la vivienda.

A partir de 2010, además de vender viviendas de forma individual, la Compañía comenzó a vender conjuntos de vivienda a compañías inversionistas del sector inmobiliario (clientes corporativos), quienes revenden dichas viviendas a personas que obtengan financiamiento público o privado. Estos clientes corporativos adquieren los conjuntos de viviendas sin otorgar un enganche, y por lo general reciben términos de crédito extendidos de tres a nueve meses. Desde el momento en que la Compañía realiza la venta a este tipo de clientes cesa su injerencia o participación en la construcción, gestión de la vivienda, su reventa o en su asistencia a los compradores de los clientes corporativos para la obtención de financiamiento. Al momento de efectuar la venta a los clientes corporativos la Compañía les trasfiere el título legal y los riesgos y beneficios significativos relacionados con las viviendas. Al recibir la propiedad de las viviendas, los clientes corporativos firman pagares sin garantías hasta por el valor total de las viviendas adquiridas. La Compañía evalúa periódicamente la solvencia de los clientes corporativos, para asegurar la recuperación de las cuentas por cobrar y que su cobro no se condicione a la reventa de las viviendas. Al 31 de diciembre de 2011 y 2010, la Compañía tiene un saldo pendiente de cobro a clientes corporativos de \$ 7,449,657 y \$ 4,433,431, respectivamente, el cual posee las características indicadas anteriormente.

El costo de ventas representa los costos incurridos en el desarrollo de la construcción de las viviendas durante el año. Estos costos incluyen terreno, materiales directos, mano de obra y todos los costos indirectos relacionados con el desarrollo del proyecto tales como mano de obra indirecta, equipos, reparaciones, depreciación y la capitalización del resultado integral de financiamiento.

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 se componen principalmente por depósitos bancarios e inversiones en instrumentos de alta liquidez. Los equivalentes de efectivo por lo general tienen vencimientos de menos de tres meses, o, que a pesar de no cumplir con esa característica pueden ser dispuestos cuando se requiera, y están sujetos a un riesgo insignificante respecto a los cambios de valor en el tiempo. Estas inversiones se presentan a su costo de adquisición más intereses devengados no cobrados, importe que es similar a su valor de mercado (ver Nota 3).

g) Estimación para cuentas de cobro dudoso

Se tiene la política de estimar una provisión para cuentas incobrables con base en los saldos no recuperados, tomando en consideración los resultados de un estudio de recuperabilidad efectuado a la cartera y a la identificación específica de saldos vencidos.

Las condiciones de pago de los clientes corporativos fluctúan entre tres y nueve meses, lo cual se determina mediante un análisis de crédito. La Compañía monitorea constantemente la situación financiera de dichos clientes y la antigüedad de sus saldos, asimismo, con regularidad actualiza su historial crediticio y analiza su comportamiento de pago.

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 5).

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 2011 y 2010 no se han detectado indicios de baja de valor o de lento movimiento.

i) Propiedades, planta y equipo

Las propiedades, planta y equipo se reconocen a su valor de adquisición y su depreciación se determina considerando dicho valor menos el valor residual, utilizando el método de línea recta (el cual es considerado por la administración de la Compañía como el que mejor refleja el uso de sus activos) con base en su vida útil estimada, como sigue:

	Vida útil estimada en años	
	2011	2010
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 estos 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 substancialmente 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 2011 y 2010 no se detectaron indicios de deterioro en el valor de los activos de la Compañía.

l) Otros activos

La Compañía contabiliza como parte de otros activos los gastos de colocación de deuda pública, los cuales 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 10.

Los gastos de colocación de deuda se reconocen al costo y se amortizan utilizando el método de línea recta sobre la vigencia que tendrá la deuda asociada a dichos gastos, la cual a la fecha de los estados financieros es de seis y diez años.

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 reconoce 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 y ajustadas periódicamente para reflejar los cambios en las condiciones de mercado y actividades de la Compañía.

El Comité de auditoría, mediante el departamento de auditoría interna, 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 sus 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 certifica 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 64% del total de la cartera de cuentas por cobrar está concentrada en tres clientes, derivado de la adopción del programa de ventas a clientes corporativos.

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 la asociación internacional de swaps y derivados (ISDA por sus siglas en inglés).

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 2011 y 2010, los instrumentos financieros utilizados por la Compañía fueron clasificados como cobertura de flujo de efectivo, siendo valuados a valor razonable desde su fecha de adquisición y posteriormente de forma trimestral, con base en los cambios en su valor razonable.

La Compañía suspende la contabilidad de coberturas (i) cuando el derivado ha vencido, (ii) ha sido vendido, es cancelado o ejercido, (iii) 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 (iv) cuando la entidad decide cancelar la designación de cobertura. Al suspender la contabilidad 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.

Las provisiones por pasivos contingentes se reconocen solamente cuando es probable la salida de recursos para su extinción. 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, se determinan todas las diferencias que existen entre los valores contables y fiscales, a las cuales 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.

En ambos años 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 transacciones en moneda extranjera se registran al tipo de cambio aplicable a la fecha de su celebración. Los activos y pasivos en moneda extranjera 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 moneda extranjera a la fecha de los estados financieros, se aplican a resultados.

En la Nota 17 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 es el incremento del capital ganado en el periodo, derivado de la utilidad neta, más otras partidas integrales. Las partidas integrales se componen, entre otros, de 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 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 se presenta 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 18).

v) 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 2011, y que afectaron 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 entró en vigor para los ejercicios que iniciaron a partir del 1 de enero de 2011, y que sustituye al Boletín B-5, del mismo nombre. Al momento de su adopción, los cambios contables que se originen se reconocen 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.

Como resultado de la aplicación de esta norma la Compañía ha revelado en los estados financieros consolidados, como parte de la nota de segmentos, la información adicional requerida por esta norma.

NIF C-4, Inventarios

En noviembre de 2010, el CINIF emitió la NIF C-4, la cual entró en vigor para los ejercicios que iniciaron a partir del 1 de enero de 2011, y sustituye al Boletín C-4, del mismo nombre. Al momento de su adopción, los cambios contables que se originan se reconocen 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 (antes sistemas) 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.

La adopción de esta norma fue aplicada de manera retrospectiva en los estados financieros al 31 de diciembre de 2010 (ver Nota 2w).

NIF C-5, Pagos anticipados

En noviembre de 2010, el CINIF emitió la NIF C-5, la cual entró en vigor para los ejercicios que iniciaron a partir del 1 de enero de 2011, y sustituye al Boletín C-5, del mismo nombre. Al momento de su adopción, los cambios contables que se originan se reconocen 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.

La adopción de esta norma fue aplicada de manera retrospectiva en los estados financieros al 31 de diciembre de 2010 (ver Nota 2w).

NIF C-6, Propiedades, planta y equipo

En diciembre de 2010, el CINIF emitió la NIF C-6, estableciendo su entrada en vigor para los ejercicios que iniciaron 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.

Las revelaciones requeridas por esta norma fueron adoptadas en 2011 y no tuvieron efectos significativos en la situación financiera de la Compañía. Adicionalmente, la adopción de esta norma requiere una conexión de saldos entre los saldos iniciales y finales del periodo, esta revelación específica será obligatoria para la Compañía en 2012.

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

La NIF C-18, con entrada en vigor para los ejercicios que iniciaron a partir del 1 de enero de 2011 y de aplicación retrospectiva, 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, así mismo, establece los requisitos a considerar para su valuación y las revelaciones que una entidad debe presentar cuando tenga una obligación asociada con el retiro de un componente.

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

A continuación se comenta lo más relevante de los pronunciamientos que entran en vigor para los ejercicios que inician el 1 de enero de 2012:

Adopción de IFRS

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) anunció que a partir de 2012, todas las compañías públicas listadas en México, deben reportar su información financiera de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera (International Financial Reporting Standards, IFRS por sus siglas en inglés).

La Compañía adoptará las IFRS a partir del 1 de enero de 2012, con una fecha de transición a las IFRS del 1 de enero de 2011. Los estados financieros consolidados de la Compañía al 31 de diciembre de 2012 serán presentados de acuerdo a IFRS emitidas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (International Accounting Standards Board). Ver Nota 20.

w) Reclasificaciones

Algunas de las cifras de los estados financieros al 31 de diciembre de 2010, han sido reclasificadas para conformar su presentación con la utilizada al 31 de diciembre de 2011. Los efectos de estas reclasificaciones se aplicaron retrospectivamente en el balance general al 31 de diciembre de 2010 adjuntos de acuerdo con la NIF B-1 “Cambios contables y corrección de errores”. Atendiendo los lineamientos por los cambios en la NIF C-4, se aplica en forma retrospectiva, al 31 de diciembre de 2010, los anticipos a proveedores se presenta en el rubro de inventarios, sin embargo la NIF C-4 requiere que se reconozcan como inventarios los artículos cuyos riesgos y beneficios ya se hayan transferido a la entidad, por lo tanto debe entenderse que los pagos anticipados no forman parte de los inventarios, los efectos retrospectivos de los rubros en estado financiero son como se muestran a continuación:

	Importes reportados 31 de diciembre de 2010		Importes reclasificados 31 de diciembre de 2010	
	Reclasificaciones			
Inventarios	Ps. 17,047,083	Ps. (866,733)	Ps. 16,180,350	
Pagos anticipados	177,950	866,733	1,044,683	

3. Efectivo y equivalentes de efectivo

Al 31 de diciembre de 2011 y 2010 este rubro se integra como sigue:

	2011	2010
Efectivo	\$ 122,259	\$ 597,001
Efectivo restringido	140,000	135,369
Equivalentes de efectivo	5,267,020	5,422,225
	<u>\$ 5,529,279</u>	<u>\$ 6,154,595</u>

Los equivalentes de efectivo se componen de inversiones de alta liquidez que son fácilmente convertibles en efectivo y no están sujetas a un riesgo significativo de cambios en su valor, con una tasa de interés fija de entre 4.1% y 4.9%. El efectivo restringido es requerido para garantizar las obligaciones derivadas de la operación del Fideicomiso AAA Urbi por \$ 140,000 en 2011 (\$70,000 en 2010) y adicionalmente en 2010 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 11).

4. Cuentas por cobrar

Al 31 de diciembre de 2011 y 2010 las cuentas por cobrar se integran como sigue:

	2011	2010
Clientes corporativos	\$ 7,449,657	\$ 4,433,431
Otros clientes	1,496,101	1,462,189

Estimación para cuentas de cobro dudoso	8,945,758 (72,989)	5,895,620 (54,264)
Clientes a largo plazo	8,872,769 (514,388)	5,841,356 (648,021)
	\$ 8,358,381	\$ 5,193,335

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.

5. Inventarios

Al 31 de diciembre de 2011 y 2010 los inventarios se integran como sigue:

	2011	2010
Terrenos en proceso de desarrollo	\$ 16,427,676	\$ 13,241,255
Construcción en proceso	9,184,435	8,547,414
Materiales para construcción	76,792	76,022
Casas para venta	55,480	68,070
	25,744,383	21,932,761
Terrenos para futuros desarrollos	(6,200,315)	(5,752,411)
	\$ 19,544,068	\$ 16,180,350

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, aun y cuando, dichos desarrollos, no todos serán terminados, vendidos y convertidos en efectivo o cuentas por cobrar dentro de un año. Los terrenos programados para desarrollarse en un plazo mayor a un año se clasifican como largo plazo.

Al 31 de diciembre de 2011 y 2010, los resultados integrales de financiamiento capitalizados (RIF) atribuibles a los activos calificables de \$ 22,084,351 y \$ 18,395,007, respectivamente, fueron de \$ 2,142,182 y \$ 1,205,893, de los cuales \$ 1,042,602 y \$ 878,294 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 9.7% y 6.56%.

Durante los ejercicios terminados el 31 de diciembre de 2011 y 2010, el resultado integral de financiamiento se analiza como sigue:

	2011	2010
Total del resultado integral de financiamiento devengado	\$ 1,765,194	\$ 1,541,836
Resultado integral de financiamiento capitalizado en inventarios	(2,142,182)	(1,205,893)
Resultado integral de financiamiento después de la capitalización	\$ (376,988)	\$ 335,943

La Compañía realiza asociaciones a través de fideicomisos para obtener terrenos para la construcción de algunos de sus desarrollos habitacionales. Al 31 de diciembre de 2011 y 2010, la Compañía ha reconocido como parte de inventarios, terrenos obtenidos a través de estas asociaciones por \$ 682,974 y \$ 716,582, respectivamente; de los cuales \$ 454,917 y \$ 601,979, respectivamente, forman parte de terrenos para futuros desarrollos.

6. Otras cuentas por cobrar

Al 31 de diciembre de 2011 y 2010 este renglón se integra como sigue:

	2011	2010
Impuestos por recuperar	\$ 791,791	\$ 1,288,598
Deudores diversos y cuentas por cobrar a empleados	88,709	62,621
Depósitos en garantía	28,889	28,103
	<u>\$ 909,389</u>	<u>\$ 1,379,322</u>

7. Pagos anticipados

Al 31 de diciembre de 2011 y 2010 los pagos anticipados se integran como sigue:

	2011	2010
Seguros pagados por anticipado	\$ 164,003	\$ 157,341
Porción circulante de gastos de emisión de deuda pública (Nota 9)	22,364	20,609
Anticipo a proveedores	515,319	410,295
Anticipo para compra de terrenos	568,929	456,438
	<u>\$ 1,270,615</u>	<u>\$ 1,044,683</u>

8. Propiedades, planta y equipo

Al 31 de diciembre de 2011 y 2010 las propiedades, planta y equipo se integran como sigue:

	Terrenos y edificios	Maquinaria y equipo	Equipo de computo	Total
Costo:				
Al 1 de enero de 2010	\$ 199,334	\$ 409,428	\$ 568,763	\$ 1,177,525
Adiciones	31,314	29,985	100,905	162,204
Bajas por venta	(4,013)	(62,781)	(174)	(66,968)
Al 31 de diciembre de 2010	226,635	376,632	669,494	1,272,761
Adiciones	26,430	47,635	145,349	219,414
Bajas por venta	(37,315)	(158,386)	(105,951)	(301,652)
Al 31 de diciembre de 2011	<u>\$ 215,750</u>	<u>\$ 265,881</u>	<u>\$ 708,892</u>	<u>\$ 1,190,523</u>
Depreciación:				
Al 1 de enero de 2010	\$ 29,682	\$ 309,685	\$ 318,965	\$ 658,332
Depreciación del ejercicio	7,098	38,318	119,030	164,446
Bajas por venta	(513)	(52,001)	-	(52,514)
Al 31 de diciembre de 2010	36,267	296,002	437,995	770,264

Depreciación del ejercicio	8,715	58,150	59,777	126,642
Bajas por venta	(3,721)	(181,396)	(55,802)	(240,919)
Al 31 de diciembre de 2011	<u>\$ 41,261</u>	<u>\$ 172,756</u>	<u>\$ 441,970</u>	<u>\$ 655,987</u>
Importe neto en libros				
Al 31 de diciembre de 2011	<u>\$ 174,489</u>	<u>\$ 93,125</u>	<u>\$ 266,922</u>	<u>\$ 534,536</u>
Al 31 de diciembre de 2010	<u>\$ 190,368</u>	<u>\$ 80,630</u>	<u>\$ 231,499</u>	<u>\$ 502,497</u>

El gasto por depreciación al 31 de diciembre de 2011 y 2010 fue de \$ 126,642 y \$ 164,446, respectivamente.

Al 31 de diciembre de 2011 y 2010, el rubro de propiedades, planta y equipo incluye licencias para uso de software, reconocidas dentro del equipo de cómputo, por \$ 168,391 y \$ 89,375, respectivamente.

9. Otros activos

Al 31 de diciembre de 2011 y 2010 este renglón se integra como sigue:

	2011	2010
Gastos de emisión de deuda pública	\$ 153,268	\$ 156,376
Inversión en otras acciones	13,650	13,650
Depósito de seriedad (Nota 19c)	-	64,154
	<u>166,918</u>	<u>234,180</u>
Porción circulante de gastos de emisión de deuda pública	(22,364)	(20,609)
Total a largo plazo	<u>\$ 144,554</u>	<u>\$ 213,571</u>

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 inversiones se reconocen a su costo.

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 10b). 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.

La amortización de gastos de emisión de deuda pública reconocida en resultados al 31 de diciembre de 2011 y 2010 fue \$ 20,567 y \$ 20,588, respectivamente. La amortización estimada de los gastos de emisión de deuda pública por los siguientes años es como sigue:

Año	Amortización
2012	\$ 22,364
2013	22,364
2014	22,364
2015	22,364
2016	16,537
Años posteriores	47,275
	<u>\$ 153,268</u>

Al 31 de diciembre de 2010 la Compañía termino de amortizar gastos de desarrollo de proyectos, los cuales se amortizan considerando su valor de adquisición, utilizando el método de línea recta con base en la vida útil remanente estimada. La amortización de los gastos de desarrollo al 31 de diciembre de 2010 fue de \$ 92,621, durante 2011 la Compañía no capitalizó gastos de desarrollo.

10. Deuda y créditos bancarios

a) Los saldos de los créditos bancarios al 31 de diciembre de 2011 y 2010 se integran como sigue:

	2011	2010
Crédito para capital de trabajo sin garantía con Credit Suisse AG denominado en dólares de los Estados Unidos de América por US\$ 150,000, con una tasa de interés LIBOR más 3.25%, con vencimiento el 13 de abril de 2012.	\$ 2,096,805	\$ -
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 Libor más 3%, con vencimiento el 16 de diciembre de 2011.	-	1,853,565
Crédito quirografario para capital de trabajo con BBVA-Bancomer, S.A., denominado en pesos, con una tasa de interés de TIIE a 28 días más 3.00%, con vencimiento en enero de 2012.	500,000	-
Crédito para capital de trabajo sin garantía con Deutsche Bank denominado en dólares de los Estados Unidos de América por US\$ 35,000, con una tasa de interés LIBOR más 4.75%, con vencimiento en diciembre de 2012.	489,255	-
	2011	2010
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 3.50%, con vencimiento en diciembre de 2012.	225,625	399,913
Créditos puente para capital de trabajo con Banco Santander (México), S.A., denominados en pesos con una tasa de interés fija de 9.00%, con vencimiento en enero de 2012.	492,574	-
Crédito con garantía hipotecaria, para capital de trabajo con Banco Nacional de México, S.A., denominado en pesos, con una tasa de interés TIIE a 28 días más 4.75%, S.A., con vencimiento en diciembre de 2013.	695,447	-
Crédito quirografario con Banco Nacional de México, S.A., para capital de trabajo denominado en pesos, con una tasa de interés TIIE mas entre 3.75% al 4.50%, con vencimiento el 31 de octubre de 2011.	-	800,000
Crédito quirografario con Banco Mercantil del Norte, S.A., para capital de trabajo denominado en pesos, con una tasa de interés TIIE a 28 días más 3.60%, con vencimiento en marzo de 2012.	300,000	-
Crédito con garantía hipotecaria, para capital de trabajo con HSBC, S.A. denominado en pesos, con una tasa de interés TIIE a		

28 días más 3.50%, con vencimiento en febrero de 2012.	600,000	-
--	---------	---

Crédito simple con garantía hipotecaria, para capital de trabajo con BBVA Bancomer, S.A., denominado en pesos, con una tasa de interés TIIE a 28 días más 3.50%, con vencimiento en enero, febrero, abril y mayo de 2012.	500,000	-
---	---------	---

Crédito puente para capital de trabajo con Banco Mercantil del Norte, S.A., denominado en pesos, con una tasa de interés TIIE a 28 días más 3.50%, con vencimiento en enero y marzo de 2012.	34,709	-
--	--------	---

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.	179,231	-
--	---------	---

Provisión de intereses	238,028	195,448
	<u>\$ 6,351,674</u>	<u>\$ 3,248,926</u>

Las tasas de interés promedio de las deudas a corto plazo al 31 de diciembre de 2011 y 2010 fueron del 6.12% y 5.24%, respectivamente.

Al 31 de diciembre de 2011 y 2010, la Compañía poseía líneas de factoraje financiero con recursos con Hipotecaria Nacional hasta por \$ 1,200,000 con una tasa de descuento promedio de 1.99%, y con Banco Santander (México), S.A. hasta por \$ 299,500 con una tasa de descuento promedio de 0.95%. Al 31 de diciembre de 2011 y 2010 la Compañía no ha realizado disposiciones de las mencionadas líneas de crédito.

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

	2011	2010
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 9.50%, con vencimiento el 21 de enero de 2020.	\$ 4,193,610	\$ 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.	2,096,805	1,853,565
Certificado Bursátil denominado en pesos, con una tasa de interés anual de TIIE a 28 días más 4.00%, con vencimiento en diciembre de 2014.	600,000	-
Crédito denominado en dólares de los Estados Unidos de América con Deutsche Bank, con una tasa de interés LIBOR más 3.70%, con vencimiento en septiembre de 2013.	698,935	-
Créditos con garantía hipotecaria denominados en UDIS con Hipotecaria Su Casita, S.A., con vencimientos que varían entre 10 y		

25 años, con una tasa de interés que fluctúa entre 9.10% y 12.65%. El vencimiento de estos créditos será entre 2018 y 2033.

- 480,643

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 4.00%, con vencimiento en septiembre de 2013.

186,383 247,142

Créditos simples con garantía hipotecaria para capital de trabajo denominados en pesos con BBVA Bancomer, S.A., con una tasa de interés TIIE a 28 días más 3.50%, con vencimiento el 22 de septiembre de 2013.

- 500,000

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 3.00%, con vencimiento en diciembre de 2013.

91,576 -

	2011	2010
Créditos puente para capital de trabajo con Banco Mercantil del Norte, S.A., denominados en pesos, con una tasa de interés de TIIE a 28 días más 3.50%, con vencimiento en noviembre y diciembre de 2013.	277,320	-
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
Porción circulante de la deuda a largo plazo	8,144,629	6,986,757
Deuda a largo plazo	(93,191)	-
	\$ 8,051,438	\$ 6,986,757

Las tasas de interés promedio de las deudas a largo plazo al 31 de diciembre de 2011 y 2010 fueron de 9.14% y 9.02%, 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 3.5 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 2011 y 2010 la Compañía cumple con las anteriores restricciones financieras.

Para el propósito de las restricciones antes mencionadas, 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 2011 es como sigue:

Año	Monto
2013	\$ 1,161,023
2014	600,000
2016	2,096,805
2020	4,193,610
	<u>\$ 8,051,438</u>

11. 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 pesos y \$ 10.53 pesos 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 pesos 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.

Al 31 de diciembre de 2010, el efecto neto derivado de la sustitución de los instrumentos financieros mencionados anteriormente represento un cargo a resultados por \$ 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 notional 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 límites 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 3). Al 31 de diciembre de 2011, la Compañía no tuvo depósitos en garantía por llamadas de margen.

Al 31 de diciembre de 2010, la porción inefectiva de los CCS con Santander y Deutsche generó un cargo a resultados por \$ 14,195 y \$ 41,846, respectivamente.

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 pesos y un techo de \$13.50 pesos 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.

Instrumento financiero relacionado con crédito otorgado por Credit Suisse AG

El 12 de abril de 2011 la Compañía obtuvo un crédito quirografario de Credit Suisse AG, denominado en dólares de los Estados Unidos de América por US\$150,000 con una tasa de interés LIBOR más 3.25% con vencimiento el 13 de abril de 2012. Los recursos recibidos están destinados al pago de deuda a corto plazo y 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 intercambio de intereses, mediante el cual se cambia el perfil de los intereses de la deuda de LIBOR más 3.25% a TIEE menos 1% y, 2) una combinación de opciones europeas, Collar Costo Cero (Zero Cost Collar-ZCC), mediante el cual se cubre el riesgo de fluctuación cambiaria en el pago del principal, estableciendo un tipo de cambio piso de \$ 11.9280 pesos y un techo de \$ 13.50 pesos por dólar de los Estados Unidos de América.

Reestructuración de instrumentos financieros derivados efectuadas en 2011

Durante el primer trimestre de 2011 se reestructuraron los contratos de instrumentos financieros con Bank Morgan Stanley AG (Morgan Stanley), 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 originalmente. La reestructura de las tasas de interés tuvo los siguientes resultados:

i) La reestructura con Morgan Stanley consistió en dividir el monto nocional de US\$ 150,000 en dos partes iguales de US\$75,000 cada una, cambiando la tasa originalmente pactada de 10.50% a 9.98% para una de las partes y TIEE a 28 días más 2.95% aplicada a la otra de las partes en la cual se dividió el nocional. 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 nocional original de US\$ 150,000 entre dicho banco y Morgan Stanley, de tal forma que Santander cubre US\$ 130,000 con una tasa de interés que fue modificada de 10.22% a 10.32%. Por su parte Morgan Stanley cubre el monto nocional restante de US\$ 20,000 respetando la tasa de interés pactada originalmente de 10.22%.

iii) En el instrumento pactado con Deutsche por un monto nocional de US\$ 150,000 se cambio la tasa de interés pactada a cargo de la Compañía de 10.42% a una tasa variable basada en el índice DB Gain.

Debido a la inestabilidad financiera de los mercados financieros mundiales durante el tercer trimestre de 2011 se efectuaron varias modificaciones a los instrumentos financieros de la Compañía vigentes hasta esa fecha:

i) Se reestructuró el CCS de Santander, el cual consistió en cambiar una tasa de interés fija de 10.32% a 10.58%, aplicable a partir de enero de 2012. Adicionalmente se incrementó el monto nocional de US\$ 24,000 a US\$ 35,000.

ii) Se renegoció el CCS con Morgan Stanley con un monto nocional de US\$ 75,000, y una tasa de interés pactada de TIIE a 28 días más 2.95%. Derivado de esta renegociación, se conserva el CCS con Bank Morgan Stanley AG con un monto nocional de US\$ 75,000, y la tasa de interés se modifica de variable a fija siendo de 7.50% para el periodo del 19 de agosto de 2011 al 19 de agosto de 2013, y una tasa de interés fija de 8.97% para el periodo del 19 de agosto de 2013 al 19 de abril de 2016. El efecto derivado de dicha renegociación fue de un cargo en resultados por \$ 5,347 y adicionalmente, el saldo reconocido en la utilidad integral, asociado con este instrumento al momento de la renegociación se decidió que sería amortizado a resultados hasta el vencimiento de la deuda cubierta.

Asimismo, considerando la creciente incertidumbre de los mercados financieros la Compañía decidió efectuar ajustes a sus instrumentos financieros durante el cuarto trimestre de 2011, los cuales se resumen a continuación:

i) Se cancelaron los dos CCS de Morgan Stanley con vencimiento en el 2016, La ganancia por la cancelación de este derivado ascendió a \$ 240,311 (US\$ 17,450).

ii) El 9 de diciembre de 2011, se ejerció anticipadamente el Collar Costo Cero (Zero Cost Collar - ZCC), que se contrató con Banco Credit Suisse (México) S.A., la ganancia por esta operación ascendió a \$79,044 (US\$ 5,850). Para efectos de no dejar sin cobertura el Nocional por US\$150,000, la Compañía contrato dos forward, uno con Banco Credit Suisse, por US\$ 75,000 y otro con Morgan Stanley (France) SAS, por US\$ 75,000, ambos tienen el propósito de cubrir el riesgo de fluctuaciones en el tipo de cambio, en ambos casos, la Compañía fijo el tipo de cambio a \$13.75 pesos por dólar.

iii) El 9 de diciembre de 2011, se ejerció anticipadamente el Collar Costo Cero (Zero Cost Collar - ZCC), que se contrató con Barclay's Bank (México) S.A., la ganancia por esta operación ascendió a \$ 10,809 (US\$ 800).

Los contratos en los cuales la Compañía negoció los instrumentos financieros con Santander, Morgan Stanley, Deutsche Bank, Barclays y Credit Suisse prevén llamadas de margen cuando el valor justo de las coberturas exceden los límites establecidos. Al 31 de diciembre de 2011 no se tienen llamadas de margen por estas operaciones.

Al 31 de diciembre de 2011, los instrumentos financieros utilizados por la Compañía fueron clasificados como cobertura de flujo de efectivo, excepto el CCS de Deutsche Bank, el cual fue clasificado como de negociación al no alcanzar una alta efectividad para compensar los cambios en los flujos de efectivo de la partida cubierta, el efecto reconocido en resultados como consecuencia de lo anterior fue un beneficio de \$ 22,600.

La efectividad de los instrumentos financieros de cobertura utilizados por la Compañía se determina desde el momento de su designación. Estos instrumentos son evaluados como efectivos cuando los cambios en los flujos de efectivo de la posición primaria y del instrumento presentan una compensación dentro del rango de 80/125%.

Al 31 de diciembre de 2011, la Compañía reconoció un beneficio debido a la ineffectividad de sus CCS que asciende a \$ 4,619.

Al 31 de diciembre de 2011, la valuación de los Forward con Banco Credit Suisse y con Morgan Stanley (France) SAS generó un cargo a resultados por \$ 19,189.

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 2011:

Instrumento financiero	Fines del instrumento financiero	Monto nominal (miles de dólares)	Valor razonable		Cambios en la utilidad integral, neto de impuestos	
			Activo	Pasivo		
Forward en dólares de los Estados Unidos de América celebrado con Credit Suisse AG.	Cobertura de la variación de tipo de cambio	US\$ 75,000	\$ 25,237	\$ -	\$ -	-
Forward en dólares de los Estados Unidos de América celebrado con Banco Morgan Stanley (France) SAS.	Cobertura de la variación de tipo de cambio	US\$ 75,000	25,609	-	-	-
Swap de cruce de monedas (CCS) en dólares de los Estados Unidos de América celebrado con Credit Suisse AG.	Cobertura de la variación de tipo de cambio	US\$ 150,000	4,360	-	2,833	
		US\$ 300,000	\$ 55,206	\$ -	\$ 2,833	

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 2011:

Instrumento financiero	Fines del instrumento financiero	Monto nominal (miles de dólares)	Valor razonable		Cambios en la utilidad integral, neto de impuestos	
			Activo	Pasivo		
Swap de cruce de monedas (CCS) en dólares de los Estados Unidos	Cobertura de la variación de la tasa de interés y				\$ (2,968)	

de América celebrado con Santander	tipo de cambio	US\$ 130,000	\$ -	\$ 98,769	
Swap de cruce de monedas (CCS) en dólares de los Estados Unidos de América celebrado con Bank Morgan Stanley	Cobertura de la variación de la tasa de interés y tipo de cambio	US\$ 20,000	-	8,951	(36,739)
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	-	317,546	22,792
		US\$ 300,000	\$ -	\$ 425,266	\$ (16,915)

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 nocional (miles de dólares)	Valor razonable		Cambios en la utilidad integral, neto de impuestos
			Activo	Pasivo	
Collar Costo Cero (ZCC) en dólares de los Estados Unidos de América celebrado con Barclays Bank Mexico, S.A.	Cobertura de la variación de tipo de cambio	US\$ 150,000	\$ -	\$ 21,845	\$ 15,291

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 nocional (miles de dólares)	Valor razonable		Cambios en la utilidad integral, neto de impuestos
			Activo	Pasivo	
Swap de cruce de monedas (CCS) en dólares de los Estados Unidos de América celebrado con Santander	Cobertura de la variación de la tasa de interés y tipo de cambio	US\$ 150,000	\$ -	\$ 72,891	\$ (42,777)
Swap de cruce de monedas (CCS) en dólares de los Estados Unidos de América celebrado con Bank Morgan Stanley	Cobertura de la variación de la tasa de interés y tipo de cambio	US\$ 150,000	-	319,935	171,568

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	170,360
US\$ 450,000	\$ -	\$ 740,412	\$ 299,151

Al 31 de diciembre de 2011 y 2010, el resultado de la valuación de los instrumentos financieros de la Compañía originó un aumento y una disminución de las otras partidas de utilidad integral acumuladas de \$ 48,538 y \$ 314,442, respectivamente. Al 31 de diciembre de 2011, el efecto de valuación en la utilidad integral incluye un cargo de \$ 62,620 relacionado con la cancelación de los instrumentos derivados mencionados anteriormente.

12. Cuentas por pagar

Al 31 de diciembre de 2011 y 2010 este renglón de los estados financieros se integra como sigue:

	2011	2010
Proveedores para la construcción (1)	\$ 3,116,582	\$ 3,647,319
Proveedores de terrenos (2)	314,021	681,658
Hewlett-Packard Operations México, S. de R.L. de C.V.	107,468	118,548
GE Capital CEF México, S. de R.L. de C.V.	47,214	65,503
	3,585,285	4,513,028
Porción circulante de las cuentas por pagar a largo plazo (3)	(3,395,532)	(4,162,297)
Total cuentas por pagar a largo plazo	\$ 189,753	\$ 350,731

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 \$ 700,000 con un fondo de garantía al 31 de diciembre de 2011 y 2010 de \$ 70,000 en ambos años. 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 2016. Al 31 de diciembre de 2011 y 2010, \$ 17,254 y \$ 20,338 del saldo de cuentas por pagar generan intereses a la tasa del 3% anual, respectivamente.

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 2011 y 2010 los terrenos adquiridos bajo estas condiciones ascienden a \$ 96,041 y \$244,249, respectivamente.

3) Las cuentas por pagar a largo plazo incluyen saldos por \$ 93,712 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 2016.

El vencimiento de las cuentas por pagar a plazo mayor de un año al 31 de diciembre de 2011 es como sigue:

Año	Monto
2013	\$ 66,075
2014	98,000
2015	17,418
2016	8,260
	\$ 189,753

13. Impuestos y otras cuentas por pagar

Este rubro se integra como sigue:

	2011	2010
Impuesto al valor agregado	\$ 864,489	\$ 620,194
Impuesto sobre sueldos, impuesto sobre la renta e impuesto al valor agregado retenido	55,767	30,268
Participación de los trabajadores en las utilidades	41,582	41,565
Acreedores diversos	255,583	179,612
	\$ 1,217,421	\$ 871,639

14. Obligaciones por beneficios a los empleados

Al 31 de diciembre de 2011 y 2010, 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:

2011

	Prima de antigüedad	Beneficios por terminación	Total
Costo laboral del servicio actual	\$ 800	\$ 117	\$ 917
Costo financiero	283	44	327
Pérdida (ganancia) actuarial, neta	495	(17)	478
Costo laboral del servicio pasado	170	44	214
Costo neto del periodo 2011	\$ 1,748	\$ 188	\$ 1,936

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

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

	2011		
	Prima de antigüedad	Beneficios por terminación	Total
Valor presente de la OBD al 1 de enero de 2011	\$ 4,116	\$ 492	\$ 4,608
Costo laboral del servicio actual	800	117	917
Costo financiero	283	44	327
Beneficios pagados	(1,941)	-	(1,941)
Pérdida (ganancia) actuarial sobre la obligación	1,313	(13)	1300
Valor presente de la OBD al 31 de diciembre de 2011	\$ 4,571	\$ 640	\$ 5,211

	2010		
	Prima de antigüedad	Beneficios por terminación	Total
Valor presente de la OBD al 1 de enero 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

c) El pasivo neto proyectado reconocido por la Compañía al 31 de diciembre de 2011 y 2010 se integra de la siguiente forma:

	2011		
	Prima de antigüedad	Beneficios por terminación	Total
Obligación por beneficios definidos (OBD)	\$ 4,571	\$ 640	\$ 5,211
Servicios pasado no reconocido por beneficios no adquiridos	(170)	(44)	(214)
(Pérdidas) ganancias actuariales	(1,769)	298	(1,471)
Pasivo neto proyectado reconocido en el balance general	\$ 2,632	\$ 894	\$ 3,526

	2010		
	Prima de antigüedad	Beneficios por terminación	Total
Obligación por beneficios definidos (OBD)	\$ 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

Al 31 de diciembre de 2011 y 2010, las tasas utilizadas en el estudio actuarial fueron las siguientes:

	2011	2010
Tasa de descuento	5%	4%
Tasa del incremento salarial esperado	2%	2%

15. Capital contable

a) Al 31 de diciembre de 2011 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 2011 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.

16. Impuestos a la utilidad

a) URBI, Desarrollos Urbanos, S.A.B. de C.V. y cada una de sus subsidiarias, de manera individual, son sujetas al pago de impuesto sobre la renta (ISR) 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 2011 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 2011 y 2010 el impuesto sobre la renta cargado a resultados por los años terminados en dichas fechas, es como sigue:

	2011	2010
Impuesto sobre la renta causado	\$ 658,475	\$ 1,865,796
Impuesto sobre la renta diferido	476,361	(898,017)
Total del impuesto a la utilidad	\$ 1,134,836	\$ 967,779

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

	2011	2010
Activos por impuestos diferidos:		
Propiedades, planta y equipo	\$ (25,455)	\$ (34,488)
Reserva para cuentas incobrables	(219)	(219)
Instrumentos derivados	(154,930)	(134,468)
Pérdidas fiscales de ejercicios anteriores	(777,374)	(623,926)
Otros pasivos	(99,779)	(55,083)
Impuesto al activo pagado en años anteriores	-	(6,689)
	(1,057,757)	(854,873)
Pasivos por impuestos diferidos:		
Clientes	54,179	76,256
Inventarios	4,079,519	3,392,179
Pagos anticipados	77,744	74,468
	4,211,442	3,542,903
Impuesto sobre la renta diferido	\$ 3,153,685	\$ 2,688,030

El efecto de ISR diferido en instrumentos derivados por los años terminados al 31 de diciembre de 2011 y 2010 fue de \$ 154,930 y \$ 134,468, respectivamente.

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:

	2011	2010
Tasa estatutaria	30.0%	30.0%
Efectos de actualización	0.7%	3.4%
Partidas permanentes	0.3%	2.7%
Otros	0.4%	0.6%
Tasa efectiva	31.4%	36.7%

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 1 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 2011, la cuenta de capital de aportación actualizado (CUCA) fue de \$ 5,296,104 y la cuenta de utilidad fiscal neta de \$ 7,753,659.

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 2011, las pérdidas fiscales actualizadas pendientes de amortizar son como sigue:

Año de origen	Vencimiento	Importe actualizado	Efecto en impuesto diferido
2005	2015	\$ 32,665	\$ 9,799
2008	2018	429,121	128,374
2009	2019	393,094	112,843
2010	2020	1,303,731	377,265
2011	2021	521,590	149,093
		\$ 2,680,201	\$ 777,374

17. Saldos y transacciones en moneda extranjera

a) Al 31 de diciembre de 2011 y 2010, los estados financieros consolidados incluyen derechos y obligaciones denominados en dólares de los Estados Unidos de América (EUA) como sigue:

	(Cifras en miles de dólares)	
	2011	2010
Total activo	US\$ 51,674	US\$ 52,706
Total pasivo	(728,451)	(654,925)
Posición monetaria pasiva, neta	US\$ (676,777)	US\$ (602,219)

Los tipos de cambio utilizados para convertir los activos y pasivos en moneda extranjera al 31 de diciembre de 2011 y 2010 fueron de \$ 13.9787 pesos y \$ 12.3571 pesos por dólar de los EUA, respectivamente. Al 30 de abril de 2012, fecha de emisión de los estados financieros, el tipo de cambio es de \$ 13.2093 pesos por dólar de los EUA.

18. Segmentos

La Compañía opera principalmente en cuatro segmentos: vivienda de interés social (VIS), vivienda media baja (VMb), vivienda media alta y residencial (VMa y VR) y actividades relacionadas con vivienda. Estos niveles le permiten a la administración de la Compañía i) medir el desempeño del negocio, ii) evaluar los riesgos y beneficios de la operación y, iii) la correcta toma de decisiones.

La Compañía genera reportes individuales por cada uno de estos segmentos, la siguiente información por segmentos se presenta acorde con la información que utiliza la Administración para efectos de toma de decisiones. La Compañía segrega la información financiera por segmentos de vivienda (VIS, VMb, VMa y VR y actividades relacionadas con vivienda), considerando la naturaleza de las estructuras operacionales del negocio requeridas para atender un determinado perfil de cliente, conforme a la normatividad del Boletín B-5, Información financiera por segmentos. Los segmentos de vivienda en los cuales opera la Compañía coinciden con los niveles en los que la mayoría de las instituciones financieras categorizan sus financiamientos.

La industria de los desarrolladores de vivienda en México se divide en tres sectores dependiendo del precio de venta: VIS, VMb, VMa y VR. Se considera que el precio de la VIS fluctúa en un rango entre \$195 y \$400, en tanto que el precio de la VMb fluctúa entre \$400 y \$720, y el precio de la VMa y VR es superior a \$720.

Actividades relacionadas con vivienda incluye principalmente ingresos provenientes de actividades relacionadas con la venta de vivienda, particularmente otorgamiento de servicios tales como casa capital plus, muebles y equipamiento de vivienda; y venta de tierra comercial y de macroproyectos.

La utilidad bruta de la Compañía por segmento de negocio al 31 de diciembre de 2011 y 2010 se muestra a continuación:

	2011				
	VIS	VMb	VMa y VR	Actividades relacionadas con vivienda	Total
Ventas	\$ 8,492,307	\$ 3,390,574	\$ 1,293,576	\$ 3,151,343	\$ 16,327,800
Costo de ventas	6,340,759	2,364,268	894,458	2,186,719	11,786,204
Utilidad bruta	2,151,548	1,026,306	399,118	964,624	4,541,596
Utilidad de operación	1,438,824	741,749	290,554	699,961	3,171,088
Depreciación y amortización	76,555	30,565	11,661	28,428	147,209
Gastos por intereses	78,131	31,194	11,901	37,591	158,817

Ingresos por intereses	299,648	119,635	45,643	131,089	596,015
------------------------	----------------	----------------	---------------	----------------	----------------

	2010				
	VIS	VMb	VMa y VR	Actividades relacionadas con vivienda	Total
Ventas	\$ 7,860,051	\$ 3,552,706	\$ 1,549,054	\$ 2,015,025	\$ 14,976,836
Costo de ventas	5,806,476	2,467,596	1,058,315	1,390,678	10,723,065
Utilidad bruta	2,053,575	1,085,110	490,739	624,347	4,253,771
Utilidad de operación	1,348,676	766,499	351,818	443,638	2,910,631
Depreciación y amortización	145,717	65,863	28,718	37,357	277,655
Gastos por intereses	192,850	87,168	38,007	49,440	367,465
Ingresos por intereses	116,300	52,567	22,920	29,816	221,603

La utilidad de operación mostrada en los cuadros anteriores se calculó en base a los ingresos de cada segmento, menos los costos y gastos consolidados. La asignación del total de gastos de operación, depreciación y amortización por segmento se basa en el porcentaje que representan las ventas de cada segmento sobre el total de ventas.

19. 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 \$196,018, pagaderos en un periodo de 12 a 48 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 2011, son los siguientes:

Año	Monto
2013	\$ 68,150
2014	34,684
2015	24,773
	\$ 127,607

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 tiene 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 y posteriormente se amplió al 31 de diciembre 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, durante el ejercicio de 2011 la Compañía cumplió con los requisitos indicados en el contrato, por lo cual recupero el depósito de seriedad.

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 2011 y 2010, el valor de los proyectos inmobiliarios que cumplen con las características acordadas en el convenio de asociación con Prudential ascienden a \$ 5,840,585 y \$ 4,911,374, respectivamente. A dicha fecha se han constituido 20 fideicomisos para el desarrollo de proyectos inmobiliarios con una inversión de la Compañía de \$ 2,939,445 y \$ 1,991,712 (50.3% y 40.6% de la inversión total), respectivamente, que está registrada en inventarios como parte de construcción y urbanización en proceso.

Con base en los términos del contrato maestro PREI es el responsable de buscar y adquirir los terrenos que serán aportados al fideicomiso, mientras que URBI es el responsable de la obtención de los permisos de construcción aplicables, la ejecución de las obras de urbanización y la construcción de las viviendas.

URBI es el responsable, en el nombre del fideicomiso, de la venta de las viviendas, incluyendo la emisión de las escrituras correspondientes y la correspondiente inscripción en el Registro Público de la Propiedad. Los cobros a los compradores son realizados por el fideicomiso o por Urbi en nombre del fideicomiso y depositados en las cuentas bancarias del fideicomiso. Posteriormente estos cobros son distribuidos por el fideicomiso de acuerdo al contrato de fideicomiso maestro, es decir, PREI recibe una participación de acuerdo a la parte atribuible a los terrenos y URBI de acuerdo a la parte correspondiente a las viviendas y construcciones realizadas en los terrenos aportados al fideicomiso.

URBI reconoce el fideicomiso como si fuera un cliente, por lo tanto, reconoce los costos incurridos en la construcción y desarrollo de las viviendas como parte del inventario (costos y gastos capitalizables) y de igual manera reconoce los pasivos asociados con dichas actividades. Cuando el fideicomiso realiza la venta de la vivienda se reconoce el ingreso, la cuenta por cobrar y el costo de ventas relacionado con la construcción y desarrollo de las viviendas, sin incluir los costos relacionados con el terreno.

20. 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 una fecha de transición a IFRS del 1 de enero de 2011.

La IFRS 1, Adopción por primera vez de las Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS 1) establece excepciones obligatorias y permite tomar ciertas exenciones al momento de realizar la aplicación retrospectiva de las IFRS. Sin embargo, ciertos saldos pudieran requerir ajustes para convertir de NIF a IFRS a la fecha de transición. Todos los ajustes derivados de la conversión de cifras a IFRS serán registrados en la cuenta de resultados acumulados a la fecha de transición.

La Compañía sigue en el proceso de finalizar el balance general de la fecha de transición.

A la fecha, la Compañía ha identificado los siguientes conceptos que dan lugar a los principales cambios al convertir los estados financieros a la fecha de transición a IFRS:

Rubro	Cambio
Obligaciones laborales	Reconocimiento en resultados acumulados de los servicios pasados y resultados actuariales en el balance inicial. Adicionalmente, a la fecha de la transición, la Compañía anticipa que eliminará su indemnización legal reconocida de conformidad con las normas mexicanas de información financiera. La Compañía no tendrá un efecto a la fecha de transición por concepto de la PTU diferida ya que fue ésta totalmente reservada bajo NIF.
Rubro	Cambio
Instrumentos financieros de cobertura (pasivo)	Efecto derivado por la valuación del riesgo de crédito sobre los instrumentos financieros derivados que la Compañía posee al 1 de enero de 2011.
Impuesto sobre la renta diferido	Efecto de impuestos diferidos originado por los ajustes de IFRS sobre las partidas del balance que dan lugar a las diferencias temporales.

Capital social	La inflación de 1998 a 2007 del capital social y prima en suscripción de acciones se reclasificó a resultados acumulados en el balance inicial.
Prima en suscripción de acciones	La inflación de 1998 a 2007 del capital social y prima en suscripción de acciones se reclasificó a resultados acumulados en el balance inicial.
Utilidades acumuladas	Los efectos derivados de la adopción por primera vez de las IFRS son reconocidos en resultados acumulados.
Capitalización de intereses	A la fecha de este reporte, la Compañía está en proceso de evaluación de esta exención relativa a esta norma. La IFRS 1 permite aplicar en forma prospectiva ciertos requerimientos de IAS 23 (2007) "Costos por préstamos" a partir de la fecha de transición. No obstante lo anterior, la Compañía anticipa recalcular los efectos de los costos de préstamos a partir de la fecha de transición y el valor de dichos costos de préstamos capitalizado en los inventarios será ajustado hasta ese entonces. La Compañía está en proceso de cuantificar este ajuste.
Revelaciones	Generalmente, las revelaciones de las NIIF son más extensas que las de NIF, lo cual resultará en un incremento en las revelaciones sobre las políticas contables, juicios y estimaciones significativas, instrumentos financieros derivados y riesgos, entre otros. Adicionalmente, pudieran existir diferencias en presentación

La información presentada anteriormente ha sido preparada de acuerdo con las normas e interpretaciones emitidas y en vigor o emitidas y adoptadas anticipadamente por la Compañía a la fecha de preparación de estos estados financieros consolidados. Adicionalmente, las políticas contables bajo IFRS seleccionadas por la Compañía podrían sufrir modificaciones como resultado de cambios en el entorno económico o en las tendencias de la industria con posterioridad a la fecha de emisión de estos estados financieros consolidados bajo NIF. La información aquí presentada no tiene intención de cumplir con IFRS, y debe tenerse en cuenta que bajo IFRS, solo un conjunto independiente de estados financieros que contengan los estados de posición financiera, estados de resultados, de variaciones en el capital contable y de flujos de efectivo, incluyendo información comparativa y notas explicativas pueden proporcionar una presentación razonable de la situación financiera de la Compañía, los resultados de sus operaciones y flujos de efectivo.

21. Otros ingresos, netos

Al 31 de diciembre de 2011 y 2010 los otros ingresos, netos se integran como sigue:

	2011	2010
Utilidad en venta de activo fijo	\$ 1,398	\$ 62,937
Pérdida en venta de activo fijo	(1,781)	(889)
Depuración de saldos y otros	1,175	1,366
	<u>\$ 792</u>	<u>\$ 63,414</u>

22. Hechos posteriores

El 27 de enero de 2012, la Compañía efectuó la colocación de un Bono de deuda en dólares de Estados Unidos de América (Senior guaranteed notes), por US\$ 500,000 miles de dólares, con vencimiento el 3 de febrero de 2022, el bono ofrece un cupón de 9.75%, con un rendimiento de 10.0%. Los recursos recibidos serán destinados para el refinanciamiento de su deuda.

La Compañía contrató instrumentos de coberturas para cubrir el principal al vencimiento del bono de deuda 2022, de los cuales tres son Call Spread contratados con Morgan Stanley, Barclays y Deutsche Bank por US\$ 100,000, US\$ 100,000 y US\$ 150,000, respectivamente, y un Swap de cruce de monedas (cross currency swap) con Santander por US\$ 150,000. Adicionalmente se contrató un Call Spread con Credit Suisse para cubrir el tipo de cambio en el intercambio de cupón por los primeros cinco años.

Durante el primer trimestre de 2012 se contrataron los siguientes instrumentos derivados relacionados con deuda vigente al 31 de diciembre de 2011:

Contraparte	IFD	Principal	Nocional	Moneda	Inicio	Vencimiento
Credit Suisse	FX Fwd	Crédito	(75,000)	USD	10-Feb-12	11-Abr-12
Deutsche Bank	IRS Swaps	Bono 2020	(1,651,650)	MXN	21-Ene-12	21-Ene-20
Morgan Stanley	CCS	Bono 2016	(75,000)	USD	09-Feb-12	11-Abr-12
Morgan Stanley	Call SL (USD)	Bono 2016	150,000	USD	13-Ene-12	19-Abr-16
Morgan Stanley	Call SC (USD)	Bono 2016	(150,000)	USD	13-Ene-12	19-Abr-16
Morgan Stanley	Collar (Put/Call)	Bono 2016	6,375	USD	13-Ene-12	19-Abr-16

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⁽¹⁾** que promueva el bien común.

1. 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.





URBI

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
Director 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.

Nota de Protección Legal:

Los comunicados de prensa, los reportes trimestrales y cualesquiera otros materiales por escrito de Urbi, Desarrollos Urbanos, S.A.B. de C.V., podrán, de tiempo en tiempo, contener declaraciones sobre hechos futuros y resultados financieros estimados, que están sujetos a riesgos y que son inciertos. Las declaraciones sobre hechos futuros son inciertas e implican riesgos inherentes. Se advierte a los inversionistas que ciertos riesgos significativos, pueden ocasionar que los resultados actuales, difieran materialmente de los planes, objetivos, expectativas, estimaciones e intenciones plasmadas en dichas declaraciones sobre hechos futuros. Estos factores incluyen condiciones económicas y políticas, así como políticas gubernamentales en México, que incluyen cambios en el sector inmobiliario e hipotecario y disponibilidad de financiamiento, tasas de inflación, tipo de cambio, desarrollo regulatorio, competencia y demanda del consumidor.

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.



Valores de nuestra marca

Armonía | Tranquilidad | Prestigio | Trascendencia

urbi.com