

A young girl with dark hair in pigtails, wearing a bright pink polo shirt with a small floral pattern and blue jeans, is running towards the camera on a light-colored paved path. She is smiling broadly and has her arms in a running motion. The background shows a green lawn and a curved path.

HACIÉNDONOS MÁS COMPACTOS, FLEXIBLES Y SÓLIDOS

INFORME ANUAL 2012

Indicadores clave de operación 2012

Ventas en millones de pesos

\$12 mil 912

Viviendas escrituradas

27 mil 646

Margen bruto

28.4%

Margen de operación

10.7%

Margen EBITDA

21.6%

Margen neto

4.1%

Millones de pesos en caja

2 mil 477

PERFIL DE LA EMPRESA

Somos Urbi, empresa líder en el desarrollo de vivienda en México. Estamos presentes en las 39 ciudades medias más dinámicas del país, incluidas las grandes zonas metropolitanas. En más de 31 años de operaciones hemos desarrollado cerca de 430,000 viviendas, a través de procesos de negocio con un desempeño financiero sobresaliente.

Durante los pasados 3 años la industria ha atravesado una transición acelerada hacia una nueva etapa de crecimiento sustentable, con nuevas reglas y políticas de vivienda para poder acceder a los subsidios e hipotecas de los organismos de vivienda.

Por ello, en julio de 2012, iniciamos un proceso de consolidación, para implementar medidas de productividad, y eficiencias financieras y operativas. Estos cambios han tenido un impacto en la velocidad de nuestras ventas a la vez que han demandado fuertes inversiones, lo cual ha alargado nuestro ciclo de capital de trabajo, con el consecuente impacto en nuestra posición financiera.

Actualmente, continuamos con nuestro proceso de transformación para adaptar nuestro modelo de negocios a las nuevas condiciones de mercado, buscando ser una empresa más compacta, flexible y sólida.

Nuestro proceso de consolidación operativa está alineado a la nueva Política Nacional de Vivienda del Gobierno Federal, ya que destaca las ventajas competitivas que permitirán a las empresas ser exitosas en esta nueva etapa de la industria:

- 1) Contar con el tamaño y la calidad de activos que den la fortaleza y flexibilidad para adaptar las nuevas políticas;
- 2) Contar con una mezcla de productos que responda a la recomposición del mercado, con al menos el 80% enfocada en vivienda vertical;
- 3) Contar con financiamiento bancario garantizado, revolvente y de largo plazo para el desarrollo de proyectos de vivienda en marcha que reflejen las características del ciclo de negocios actual;
- 4) En un plazo no mayor a dos años de la transición, tener eficiencias de operación adecuadas al Nuevo Modelo de Negocio que privilegia la generación de flujo, y
- 5) Alinear la estrategia de negocios a los incentivos y políticas públicas, como parte de la nueva etapa de un sector estratégico para el mercado interno y palanca para el desarrollo económico del país.

Contenido

Mensaje a los accionistas	06
Desempeño financiero	13
Modelo de negocio	19
Reserva territorial	28
Equipo de dirección	32
Consejo de administración	35
Nuestros consejeros	36
Estados financieros consolidados	38



Nuestra portada
**Haciéndonos
más compactos,
flexibles y sólidos.**

Ante el acelerado proceso de transición de la industria de la vivienda hacia una nueva etapa de crecimiento sustentable, estamos tomando medidas decisivas para adaptar nuestro Modelo de Negocio a las condiciones, reglas y políticas actuales de la industria, con el objetivo de transformarnos en una empresa más compacta, pero más flexible y sólida.

Situación actual

A partir del segundo trimestre de 2012 la Compañía ha enfrentado problemas de liquidez a consecuencia principalmente, de cambios en el modelo de vivienda y la implementación de la nueva política de vivienda, lo cual ha causado el incumplimiento de ciertas obligaciones financieras en marzo y abril de 2013. Como resultado de esta situación la Compañía ha sido objeto de varias demandas en México, reclamando el pago de las deudas vencidas y en el extranjero, por reclamos de deudas relacionadas con instrumentos financieros derivados. A la fecha de este reporte, la Compañía está llevando a cabo un proceso de negociación con sus principales acreedores, tendiente a obtener un acuerdo de reestructura a mediano y largo plazo de sus deudas. Estas circunstancias indican que la continuidad de la Compañía como negocio en marcha dependerá, entre otros factores, de la habilidad de la Administración de la Compañía para: a) lograr un convenio de reestructura con todos sus acreedores, incluyendo aquellos que por el momento no están incluidos en la negociación; b) lograr que la Compañía genere flujos futuros de efectivo suficientes para operar y cubrir los pasivos y costos financieros de la deuda reestructurada y c) lograr conclusiones favorables de las demandas entabladas en su contra.

Liquidez

Los cambios en el modelo de vivienda ocurridos en 2012 y la implementación de la nueva política de vivienda anunciada por el gobierno federal en febrero de 2013, aunado a la transformación que este sector ha tenido en los últimos años en los cuales se ha incentivado la remodelación, ampliación y venta de viviendas usadas, han tendido un impacto negativo en la liquidez de la Compañía y el sector. Los cambios en el modelo de vivienda ampliaron los ciclos de la operación, lo cual provocó que los plazos de financiamiento de los créditos para la construcción de vivienda con los que habitualmente operaba la empresa fueran más cortos que el ciclo de operación; provocando que existieran retrasos en pagos de

créditos. En consecuencia, las instituciones financieras gradualmente disminuyeron las líneas de crédito a la Compañía, lo cual terminó por afectar de forma significativa su ciclo de operación en 2013.

Durante 2012 la Compañía logró mantener suficiente liquidez para responder a sus principales obligaciones, mediante iniciativas de reducción de costos, convenios de deuda acordados con acreedores, y mediante la reducción de operaciones no rentables, sin embargo los factores indicados tuvieron un impacto significativo en la Compañía en el primer trimestre de 2013, lo cual provocó incumplimientos en el pago de ciertos créditos bancarios, instrumentos de deuda emitidos entre el gran público inversionista, deudas relacionadas con la terminación anticipada de contratos de derivados y en general pagos a proveedores y acreedores diversos. Debido a lo anterior, algunas instituciones financieras acreedoras han demandado a la Compañía en México y Estados Unidos de América sin embargo en opinión de los abogados y de la Administración, tanto en México como en Estados Unidos de América, existen elementos serios y argumentos sólidos que serán expuestos por los abogados de la Compañía en los plazos legales establecidos por las leyes respectivas a fin de defender su posición. La empresa está negociando la firma de un posible convenio de espera (standstill) con sus principales bancos acreedores, a través del cual se establecerá un período en el cual la Compañía negociará con los involucrados en dicho convenio la reestructura de sus créditos, deudas y las condiciones bajo las cuales serán proporcionados recursos para la operación. De llegar a un acuerdo con los acreedores, se prevé que una parte importante de los flujos de efectivo para liquidar la deuda reestructurada será generada por las subsidiarias operativas. La Administración estima que el período de negociación con sus acreedores, involucrados en el convenio de espera, será de aproximadamente de 60 a 90 días. En caso de no llegar a un acuerdo de reestructura, la Compañía tendrá que enfrentar en los tribunales las demandas conocidas hasta ahora y las que potencialmente podrían sumarse.



VENTAJAS PARA LA NUEVA INDUSTRIA

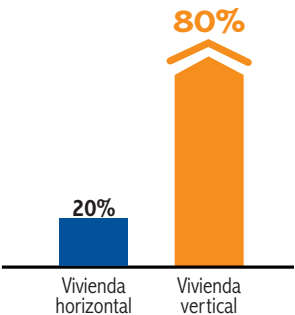
El nuevo Modelo de Negocio al que estamos avanzando a través del Proceso de Consolidación Operativa nos permitirá contar con las ventajas clave para tener éxito en esta nueva industria:

1 Tamaño y calidad de activos



Con tan sólo alrededor del 20% de nuestra reserva territorial cubriríamos nuestro Plan de Negocio de los próximos 5 años.

2 Mezcla de productos



Estimamos que el 80% de los ingresos proyectados por la línea de Desarrollo de Vivienda provendrán de la Vivienda Vertical, para ello contamos con nuestra Solución: UrbiNova 2.0

3 Eficiencia operativa



Gracias al Proceso de Consolidación Operativa que iniciamos en junio de 2012, Urbi se está convirtiendo en una empresa más compacta, pero más flexible y sólida.

4 Alineación de la estrategia de negocio



Compartimos la visión de la nueva política de vivienda y estamos adecuando nuestra planeación para responder a las nuevas reglas. Esta adecuación considera la estructura de capital para soportar la nueva estrategia de negocio.



MENSAJE A LOS ACCIONISTAS

Los ajustes que hoy hacemos en la organización han sido medidas necesarias para consolidarnos y hacer más eficientes nuestros procesos operativos. Estamos seguros que saldremos de esta etapa más compactos, pero más flexibles y sólidos que nunca.

En Urbi estamos atravesando un proceso de transformación acelerado para adaptarnos a las nuevas condiciones y realidad de la industria de la vivienda, con el fin de convertirnos en una empresa más compacta, pero más flexible y sólida.

Por ello, en julio de 2012 anunciamos el inicio de un proceso de consolidación operativa para adaptarnos con rapidez a las nuevas condiciones de nuestra industria, que también pasa por un proceso de cambio profundo, para crear las bases de un crecimiento de largo plazo, sustentable y de calidad.

Durante los pasados 3 años ha estado en transición hacia una nueva etapa de crecimiento sustentable: un nuevo modelo que para asegurar su objetivo de privilegiar la calidad en largo plazo, está implementando nuevas reglas, requisitos y políticas.

Coincidimos en que todas estas nuevas medidas serán sumamente beneficiosas en el largo plazo, también debemos reconocer que al ser implementadas en un periodo tan breve incrementaron significativamente la complejidad de la industria.

Los desarrolladores hemos tenido que incorporar procesos adicionales para la construcción, venta y cobranza de las viviendas, incrementando nuestro ciclo de capital de trabajo, en un contexto en el que ha habido mayor escasez de productos financieros con las características y vencimientos adecuados a la nueva realidad de la industria.

No solo cambió la industria, sino también el perfil de los clientes, por lo que debemos de expandir la atención a segmentos de mercado no atendidos, como los no afiliados a agencias hipotecarias. Debemos proporcionarles una respuesta a sus necesidades básicas de vida como: trabajar, divertirse y aprender.

Durante los pasados 3 años, la industria de la vivienda en México ha entrado a una rápida transición hacia la nueva etapa de crecimiento sustentable.



➤ Estamos alineados a las nuevas políticas públicas, nuestra mezcla de productos privilegiará la construcción de vivienda vertical de interés social y media baja.
Urbivilla del Campo, Tecámac.

Aunque estas condiciones tuvieron impacto en todos los desarrollos, debemos reconocer que fue más pronunciado en nuestro caso, ya que al mismo tiempo que la industria se transformaba rápidamente, en Urbi también estábamos en un proceso acelerado de adecuación y expansión geográfica, lo cual impactó nuestras líneas de producción de clientes y viviendas.

Por ejemplo, entre 2007 y 2011 incrementamos la presencia geográfica de 18 a 39 ciudades y municipios con esquemas de crecimiento orgánicos e inorgánicos, tales como el de Socio Concesionario Director de Plaza, Socio Inmobiliario Dueño de Tierra, y la integración de Proyectos de Vivienda en Marcha. Además, entre 2009 y 2012 creció el porcentaje de vivienda vertical en nuestra mezcla de producto. El conjunto de estos factores, aunado a la transformación de la industria, impactó en nuestro proceso de adaptación a las nuevas reglas e incrementó el ciclo de capital de trabajo de Urbi.

Por lo anterior, decidimos iniciar un proceso de consolidación operativa de 6 trimestres, para adaptar nuestro Modelo de Negocio a las reglas y políticas de la nueva etapa de crecimiento

Entre 2009 y 2012 incrementamos el porcentaje de vivienda vertical del total de nuestra mezcla de producto.

sustentable de la industria; y con el fin de hacer las modificaciones necesarias en nuestros procesos operativos, para asegurar los niveles de eficiencia y productividad buscados por la empresa, y así facilitar su proceso de transición a las nuevas condiciones de mercado.

Las políticas públicas en materia de vivienda, propuestas por el nuevo gobierno, están encaminadas a profesionalizar aún más la actividad y dar oportunidad a las empresas mejor preparadas ante la nueva etapa de crecimiento sustentable y la nueva política de vivienda.

Estas medidas se resumen en 4 estrategias, que serán implementadas en el curso de los próximos 2 años:



> El Presidente de México, Enrique Peña Nieto, presentó las bases de la Política Nacional de Vivienda, un modelo enfocado a promover el desarrollo ordenado y sustentable del sector, así como a mejorar y regularizar la vivienda urbana.

4 ESTRATEGIAS DE LA POLÍTICA NACIONAL DE VIVIENDA:

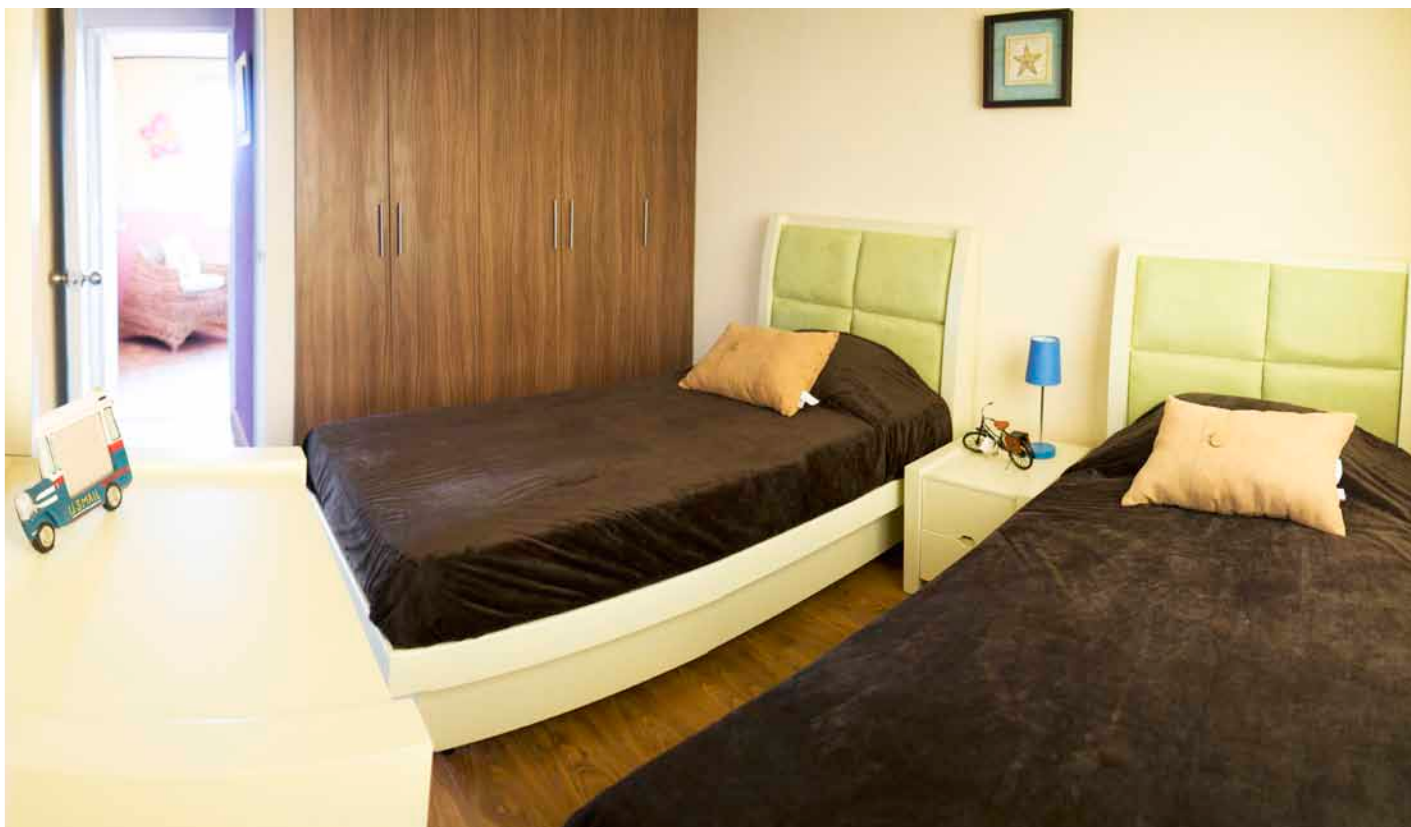
1. **Centralizar la coordinación de la vivienda en la Secretaría de Desarrollo Urbano, Territorial y Agrario (Sedatu).**
2. **Orientar las hipotecas y subsidios a un modelo de desarrollo urbano sustentable**, que promueva el ordenamiento urbano y territorial, la densificación, la construcción vertical y los desarrollos certificados.
3. **Responder a las necesidades de vivienda de los trabajadores no afiliados a los organismos de vivienda**, de los integrantes del ejército, de la policía y de los empleados municipales. Estos grupos representan más de 2.6 millones de personas y la demanda se atenderá a través de 1 millón de acciones de vivienda al año, de las cuales, 500 mil corresponden a nuevas viviendas.
4. **Incrementar la calidad de las comunidades habitacionales y viviendas**, mediante la entrega de unidades con un mínimo de 2 dormitorios.

Las empresas que con seguridad tendrán éxito en esta nueva etapa, deben contar con **5 ventajas competitivas básicas**, que nosotros ya hemos desarrollado o estamos en proceso de desarrollar:

- 1) **Tener el tamaño y calidad de activos que garanticen la fortaleza y la flexibilidad necesaria, para adoptar el modelo de la nueva política habitacional.**

Es importante destacar que aquellos proyectos y/o reservas territoriales que ya tienen permiso de construcción, les serán respetadas las actuales reglas de operación. Un gran porcentaje de nuestra reserva territorial se encuentra en esta situación, lo cual asegura viabilidad de la mayoría de los proyectos en nuestra planeación estratégica actual.

- 2) **Lograr que el 70% de la gama de productos corresponda a vivienda de interés social y vivienda media baja, con al menos 2 dormitorios, dentro de Desarrollos Urbanos Sustentables e Inteligentes (conocidos como DUIS), con precios menores a MX\$600 mil en áreas metropolitanas;**



➤ Nuestro Modelo de Negocio nos ha permitido entregar productos de interés social y vivienda media baja de calidad, que nos facilita adaptarnos con rapidez a la Política Nacional de Vivienda. *Urbivilla del Campo, Tecámac.*

y por debajo de los MX\$400 mil en ciudades de tamaño medio.

En Urbi, los ingresos proyectados por la línea de Desarrollo de Vivienda provendrán en un 80% de la vivienda vertical.

3) Disponer de financiamiento bancario revolvente para la construcción de proyectos en desarrollo; y con créditos a largo plazo para realizar las inversiones necesarias.

Estamos trabajando con los bancos para definir la mejor estructura de financiamiento para esta nueva etapa de negocios, por lo que estamos incorporando los acuerdos de financiamiento a proyectos de vivienda que tenemos con los principales bancos a esta estrategia de financiamiento.

4) Desarrollar, en esta etapa de transición de la industria hacia el nuevo modelo sustentable, una operación eficiente que ponga el mayor énfasis en la rentabilidad y la generación de flujo de efectivo.

Como ya hemos mencionado, en julio de 2012 iniciamos un proceso de consolidación operativa que durará 6 trimestres, con el fin de adaptar nuestro Modelo de Negocio a las nuevas condiciones de la industria de la vivienda en México. El nombramiento del Director General de Operaciones y otros ajustes a la organización, nos dará ventaja con relación a la etapa de 2 años de transición de la nueva Política Nacional de Vivienda, puesta en marcha por el Gobierno Federal.

NUEVA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Como parte del proceso de consolidación operativa, implementamos una nueva estructura en nuestra organización.



Estos cambios están guiados por tres principios básicos:

1. La Plaza es la unidad central de nuestro negocio.
2. Alinear la estructura de costos al tamaño del negocio.
3. Reforzar la cultura de responsabilidad y rendición de cuentas.

- 5) Por último, alinear la estrategia de negocios de la empresa a los incentivos y políticas públicas para impulsar el crecimiento de un sector estratégico, fundamental para fomentar el desarrollo nacional.

En Urbi, compartimos la visión de la nueva política de vivienda y estamos adecuando nuestra planeación para responder a las nuevas reglas y aprovechar los incentivos disponibles, en esta nueva etapa de la industria.

No pretendemos minimizar los retos que conlleva el proceso de consolidación, ya que nuestros esquemas operativos y de planeación se han visto presionados. El esfuerzo que implica contener el veloz crecimiento que llevaba la empresa, produjo un reordenamiento en las líneas de producción de clientes y de

Los ajustes actuales en la organización nos darán un año de ventaja en la transición de la nueva Política Nacional de Vivienda.

vivienda, lo cual impactó en nuestros ciclos de negocio, en la naturaleza y vencimientos de nuestro perfil de deuda, así como en la inversión de activos.

Estamos viviendo una etapa inédita de retos y aprendizaje. Del mismo modo, la cantidad y calidad de nuestros proyectos de vivienda en marcha, el tamaño de los activos disponibles



Valle San Pedro, Tijuana.

-con una reserva territorial de gran extensión y calidad-, nos hacen ser optimistas de nuestro futuro.

A lo largo de 31 años, nos hemos distinguido por nuestra capacidad innovadora, compromiso y responsabilidad. Los ajustes que hoy hacemos en la organización han sido medidas intensas y difíciles, pero absolutamente necesarias, para consolidarnos y hacer más eficientes nuestros procesos operativos. Estoy seguro que saldremos de esta etapa más compactos, flexibles y sólidos que nunca.

Confiamos en mantenernos como la empresa mejor preparada

del mercado, para atraer las grandes oportunidades que ofrece esta nueva etapa de la industria de la vivienda en México. Gracias, sobre todo, por su confianza a nuestros accionistas socios, aliados y colaboradores.

Cuauhtémoc Pérez Román

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





DESEMPEÑO FINANCIERO

DESEMPEÑO FINANCIERO

La segunda mitad del 2012 ha sido un periodo intenso pero sumamente productivo, en el que tomamos medidas decisivas y adecuadas para concretar pasos correctos en el proceso de consolidación de Urbi.

La transición acelerada de la industria a una nueva etapa de crecimiento sustentable, con nuevas reglas, políticas y requerimientos para las líneas de producción de viviendas y clientes, combinado con el acelerado ritmo de expansión geográfica y de transformación a vivienda vertical experimentado por nuestra empresa durante los últimos 4 años, incrementaron de manera sensible los ciclos de negocio, y como resultado las necesidades de capital de trabajo afectaron el desempeño financiero.

Por estas razones, en julio de 2012 decidimos iniciar un proceso de consolidación operativo con una duración de 6 trimestres, para hacer una revisión de nuestras líneas de producción, implementar medidas de productividad, asegurar los niveles de eficiencia demandados por la empresa y concluir el proceso de adaptación a las nuevas condiciones de mercado.

Así, nuestro desempeño en 2012 refleja la decisión de ajustar el crecimiento, para implementar las medidas de productividad y estabilizar las necesidades de capital de trabajo:

- Ingresos por MX\$12,912 millones, un decremento de 20.9% con relación a 2011.
- Ebitda de MX\$2,788 millones, menor en 39.0% respecto al año anterior.
- Utilidad neta de MX\$527 millones, menor en 75.4% en comparación con 2011.

Al mismo tiempo, hemos decidido adecuar el perfil de fondeo operativo y financiero de la empresa para adaptarnos a las nuevas condiciones de la industria, ya que la disponibilidad y términos han estado cambiando, teniendo un efecto en la relación costo-beneficio de cada una de las líneas de producción, esto se ha visto reflejado en nuestra posición de liquidez sobre todo de la última parte del 2012.



➤ Los nuevos requerimientos de la industria de la vivienda, combinado con nuestro acelerado ritmo de expansión geográfica y transformación a vivienda vertical, incrementaron los ciclos de negocio, y como resultado las necesidades de capital de trabajo y el desempeño financiero.

Hemos cambiado el ritmo de las inversiones que se han venido realizando como consecuencia de la decisión del proceso de consolidación, sin embargo la calidad de nuestros activos y las inversiones ya realizadas en reserva territorial, infraestructura, urbanización, vivienda en proceso e inventarios, reducen significativamente las necesidades de inversiones adicionales, lo cual facilitará la generación de flujo en el futuro.

El proceso de consolidación que concluirá a finales de 2013, nos permitirá ser capaces de alinearnos más rápidamente a las actuales condiciones del mercado, con sus nuevas reglas, estrategias y políticas públicas.

Creemos que los mejores años de México y de la vivienda están por venir. Estamos seguros de que vamos a disfrutar de una

El proceso de consolidación nos permitirá alinearnos rápidamente a las nuevas reglas, estrategias y políticas públicas.

nueva etapa de crecimiento sostenible y rentable, debido a que todas las iniciativas de las autoridades se encaminan a fortalecer a la industria de la vivienda.

Nos anticipamos y estamos tomando las medidas correctas, para asegurar que continuaremos siendo una de las mejores empresas desarrolladoras del país.

CIFRAS SOBRESALIENTES

Cifras nominales en millones de pesos.

Las cifras al 31 de diciembre de 2012 y 2011 se presentan bajo las NIIF. Las cifras al 31 de diciembre de 2010 se presentan con fines informativos únicamente, ya que fueron preparadas bajo normas mexicanas, por lo que no son comparables.

BALANCE	2012	2011	2010
Total del Activo	51,397	40,974	37,069
Activo Corriente	42,434	35,646	29,952
Efectivo y equivalentes	2,477	5,529	6,155
Clientes	13,524	8,771	5,841
Otras cuentas por cobrar	679	909	1,379
Inventarios	32,524	23,202	21,933
Inmuebles, maquinaria y equipo, neto	1,035	1,218	502
Total del Pasivo	34,934	24,914	21,298
Pasivo a Corto Plazo	14,659	12,576	10,529
Cuentas por pagar a Proveedores	5,824	3,692	4,162
Pasivo financiero a corto plazo	6,493	6,445	3,249
Pasivo a Largo plazo	20,274	12,338	10,769
Pasivo financiero a largo plazo	13,994	7,680	6,987
Capital Contable	16,464	16,060	15,771

ESTADOS DE RESULTADOS

No. de Viviendas vendidas (unidades)	27,646	34,515	33,567
Vivienda Media Alta y Residencial	751	969	1,317
Vivienda Interés Social y Vivienda Media Baja	26,895	33,546	32,250
Ventas	12,912	16,328	14,977
Vivienda Media Alta y Residencial	963	1,294	1,549
Vivienda Interés Social y Vivienda Media Baja	9,986	11,883	11,413
Ingresos de Actividades Relacionadas con Vivienda	1,963	3,151	2,015
Costo de Ventas	(9,247)	(11,786)	(10,723)
Utilidad Bruta	3,666	4,542	4,254
Utilidad de Operación	1,384	3,171	2,911
EBITDA	2,788	4,570	4,067
Resultado Integral de Financiamiento	(698)	(8)	(336)
Utilidad antes de impuestos a la utilidad	686	3,164	2,638
Utilidad Neta	527	2,145	1,670

INFORMACIÓN ADICIONAL

Margen de Operación	10.7%	19.4%	19.4%
Margen de EBITDA	21.6%	28.0%	27.2%
Margen Neto	4.1%	13.1%	11.2%
Deuda Neta	18,011	8,595	4,081
Deuda Neta / EBITDA	6.46	1.88	1.00
Deuda Neta / Capital	1.11	0.57	0.28
No. Acciones (millones)	976.45	976.45	976.45
UPA	0.54	2.20	1.71
Utilidad de Operación por Acción	1.42	3.25	2.98
EBITDA por Acción	2.85	4.68	4.16
Valor en libros por acción	16.86	16.45	16.15

INDICADORES

Cash/Assets	4.8%	13.5%	16.6%
Fondos de Operación	908	2,501	1,948
Precio Promedio	394,388	381,760	386,392

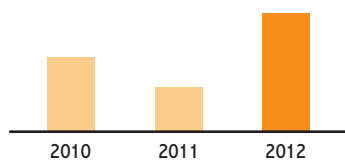
OTROS DATOS

Utilidad Neta	527,387	2,144,523	1,670,323
Depreciación & amort	380,835	356,467	277,655

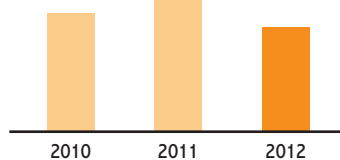
GRÁFICAS

Precio promedio

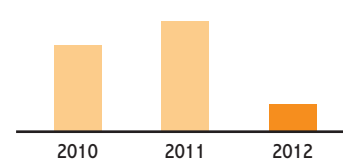
\$386,392 \$381,760 \$394,388

Ingresos totales
(millones de pesos)

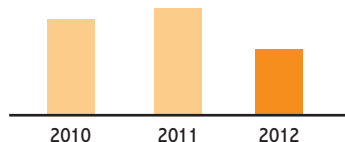
\$14,977 \$16,328 \$12,912

Utilidad neta
(millones de pesos)

\$1,670 \$2,145 \$527

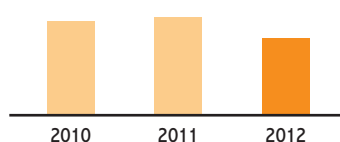
EBITDA
(millones de pesos)

\$4,067 \$4,570 \$2,788

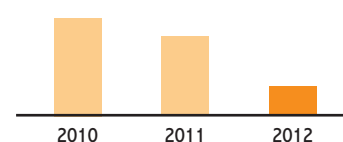


Margen EBITDA

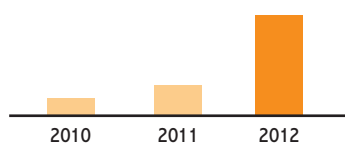
27.2% 28.0% 21.6%

Efectivo y equivalentes /
Activo total

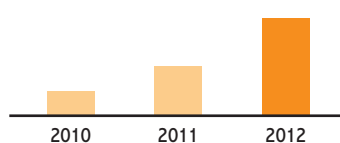
16.6% 13.5% 4.8%

Deuda neta /
EBITDA

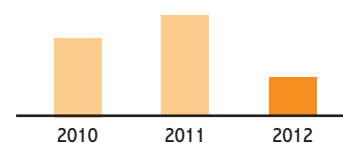
1.00 1.88 6.46

Deuda neta /
Capital

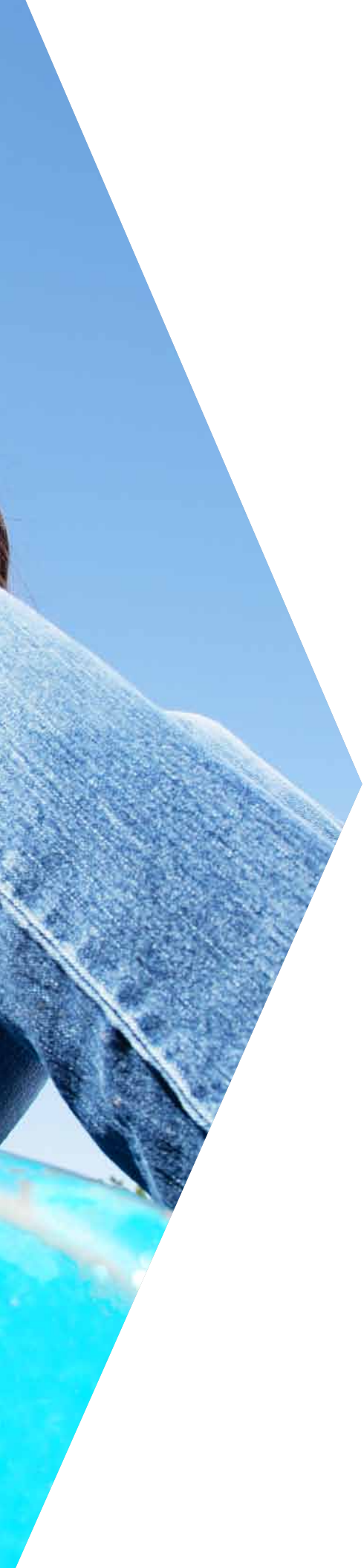
0.28 0.57 1.11

Fondos para la operación
(millones de pesos)

1,948 2,501 908







MODELO DE NEGOCIO

MODELO DE NEGOCIO

Nuestro Modelo de Negocio ha creado una cadena de valor flexible y eficiente que está atravesando por un periodo de consolidación, para adaptarse a las nuevas reglas y condiciones de la industria. Está integrada por dos líneas de negocios: la de Desarrollo de Vivienda, enfocada principalmente en vivienda vertical, y la línea de Actividades Relacionadas con la Vivienda.

La industria de la vivienda se encuentra transitando hacia una nueva etapa de crecimiento sustentable que demanda nuevas tecnologías, productos y servicios para el desarrollo habitacional que el país requiere.

El proceso acelerado de expansión geográfica y transformación hacia la vivienda vertical, está requiriendo un proceso profundo de alineación para cumplir con las nuevas políticas y reglas de la industria, y así aprovechar los subsidios e incentivos disponibles.

La planeación estratégica de Urbi señala que en los próximos años, la mayor parte de los ingresos de la empresa provendrán de la producción de vivienda de interés social y media baja, sobre todo vertical, que seguirá incrementando hasta alcanzar el 80% de la mezcla.

Como ya lo mencionamos, Urbi cuenta con activos de alta calidad, ya que gran parte de nuestra reserva territorial cuenta

con permisos de construcción vigentes bajo las actuales reglas de operación de la industria. No obstante, todos ellos han sido planeados para calificar bajo los sistemas de puntuación de subsidios, gracias a su ubicación, densificación, acceso a escuelas, superficie habitable, ecotecnologías y competitividad.

Más del 10% de los ingresos de Urbi serán aportados por la Línea de Actividades Relacionadas con la Vivienda, integrada por macroproyectos, tierra para fines comerciales e industriales, Casa Capital Plus, nuestro esquema para la venta de vivienda pre-habitada y equipamiento de vivienda.

UNA SOLUCIÓN DIFERENCIAL

En Urbi hemos planteado una innovadora solución de vivienda y un nuevo modelo de negocio en la industria. Esta propuesta responde a las necesidades reales de un nuevo mercado de familias que, más que una casa, buscan: Vivir con Calidad, Ganar Dinero Extra®, Aprender y Divertirse en comunidades sustentables.



➤ La Solución Irresistible es nuestra ventaja competitiva con la que damos respuesta a los lineamientos de la Política Nacional de Vivienda impulsada por el Gobierno Federal, además apoyamos a las familias de menores ingresos a solucionar sus necesidades de Vivir con Calidad, Ganar Dinero Extra, Aprender y Divertirse.

Con UrbiNova 2.0, nuestro sistema propietario para la construcción de vivienda vertical de baja altura, y el apoyo de Enlace Comunitario A. C. -iniciativa de Urbi para la articulación social de comunidades- y de Dinero Extra®, una red social de intercambio de productos y servicios dentro de los desarrollos, creamos una solución diferencial y accesible para la adquisición de vivienda, que nos permitirá maximizar el valor de nuestros nuevos desarrollos destinados a las familias de menores ingresos. La hemos llamado La Solución Irresistible y viene a responder a las necesidades reales de la población.

UrbiNova 2.0 es una solución tecnológica que proporciona considerables ahorros en edificación y urbanización, incrementa

Quienes migran a las ciudades buscan, más que una casa, mejorar sus condiciones de vida.

la densificación de los desarrollos, las áreas verdes y la tierra para usos comerciales. Lo anterior permite disminuir costos de construcción, reduce la necesidad de compras futuras de tierra, incrementa los ingresos por venta de tierra y fortalece la generación de flujo, además de permitir el uso de los incentivos disponibles para la vivienda.

LA SOLUCIÓN IRRESISTIBLE

Una oferta que busca responder las necesidades reales de la gente: Vivir con calidad, Ganar Dinero Extra®, Aprender y Divertirse en comunidad.

Para dar respuesta a las necesidades de la población, creamos la Solución Irresistible, basada en la utilización de la tecnología 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.



Nuevo concepto de vivienda basado en unidades multifuncionales ubicadas en desarrollos con más áreas verdes, equipamiento y servicios.

90%

DE LA POBLACIÓN DEL PAÍS, PARA EL 2030, VIVIRÁ EN ZONAS URBANAS.

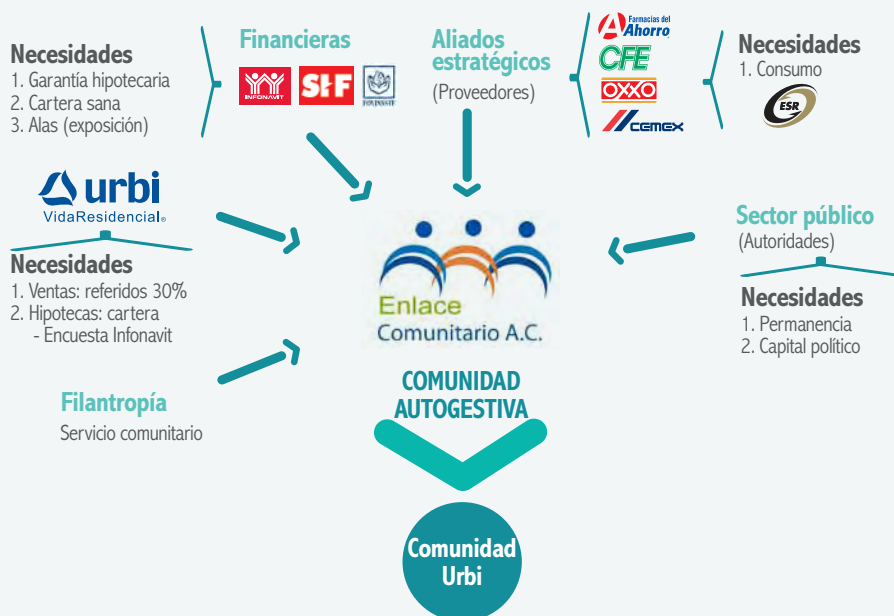
70%

DE LA POBLACIÓN SON "VERDES", DESDE EL PUNTO DE VISTA DE FINANCIAMIENTO, Y NECESITAN AYUDA PARA ACCEDER A UNA HIPOTECA

Fuente: Estudio Infonavit 2009 "Causas y motivos por los cuales los acreditados no habitan o abandonan su vivienda".

ENLACE COMUNITARIO

A través de esta asociación civil, impulsada por Urbi, se captan apoyos y se crean alianzas impulsan el desarrollo de habilidades y valores para apoyar el crecimiento de las comunidades.



dineroextra

La Comunidad para Ganar Dinero, Aprender y Divertirse

Es una red social por internet, en la que los vecinos conectan sus capacidades y necesidades a través del intercambio de productos y servicios para fortalecer su economía y la de la comunidad.





- Programa impulsado por la SHF y Conavi de 20 mil créditos para trabajadores no afiliados a Infonavit o Fovissste.
- 11 instituciones financieras participan.
- En Urbi arrancamos las primeras firmas en Sonora.



ALTERNATIVA URBI

En Urbi estamos a la vanguardia en la atención del segmento de mercado no afiliados o afiliados que aún no califican para una hipoteca. Desde hace 9 años operamos Alternativa Urbi, nuestro propio programa de ventas dirigido a los trabajadores sin acceso a una hipoteca del Infonavit o Fovissste.

Para satisfacer las necesidades de vivienda de este gran segmento no atendido de la población trabajadora, contamos con distintos programas como ROC Infonavit, ROC SHF y, en 2012, con Crediferente, ampliando así el mercado y nuestra capacidad para brindarle soluciones.

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

Sin embargo, durante el proceso de consolidación, y hasta obtener mayor visibilidad de los nuevos productos hipotecarios para atender a este mercado, estaremos reduciendo nuestra participación de ingresos para privilegiar la generación de flujo en el corto plazo.

PRESENCIA GEOGRÁFICA

Los esquemas SCDP, SIDT, y PVM nos han permitido más que duplicar nuestra presencia geográfica en tan sólo 4 años. Actualmente estamos presentes en las 39 ciudades medias más dinámicas y las zonas metropolitanas del país.



ESQUEMAS SCDP, SIDT Y PVM

Con el fin de atender a un mayor número de mercados estamos apoyados en tres esquemas innovadores: **Socio Concesionario Director de Plaza (SCDP)**, **Socio Inmobiliario Dueño de Tierra (SIDT)**, y la integración de **Proyectos de Vivienda en Marcha (PVM)** los cuales nos han ayudado a aprovechar el talento local para desarrollar proyectos de vivienda. Estas estrategias nos permitieron en su momento, más que duplicar nuestra presencia en el país en tan sólo 4 años.

El esquema Socio Concesionario Director de Plaza es una iniciativa lanzada en el año 2007, nos ha dado la oportunidad de sumar talento y tierra destinada al desarrollo de proyectos de vivienda defensiva.

Por otra parte, el esquema SIDT crea una relación ganar-ganar para los involucrados, ya que los dueños de la tierra maximizan el retorno sobre sus activos con un riesgo moderado, y Urbi disminuye las inversiones iniciales de capital de trabajo al pagar por la tierra sólo cuando los desarrollos habitacionales han sido construidos y vendidos.

El esquema de integración de Proyectos de Vivienda en Marcha, capta desarrollos de pequeñas y medianas compañías que ven una oportunidad al sumarse a nuestra cadena de valor.

Estos tres esquemas nos llevaron a estar presentes en las 39 ciudades medias más dinámicas del país, incluidas las grandes zonas metropolitanas.



CASAS LISTAS

para asar carne los domingos.

- ✓ EQUIPADAS A TU MEDIDA.
- ✓ RECIÉN RENOVADAS, LISTAS PARA MUDARSE.
- ✓ PLANES DE FINANCIAMIENTO ACCESIBLES.

CONTAMOS CON LA MEJOR VARIEDAD DE CASAS SEMI- NUEVAS EN DIVERSOS PUNTOS DE LA CIUDAD.

¡LLAMA AHORA! TRAMITAMOS TU CRÉDITO Y TE ASESORAMOS GRATUITAMENTE.

URBI
CASACAPITAL Plus®
PLUSVALÍA QUE CONSTRUYE PATRIMONIO®

> A través del programa Casa Capital Plus, nuestros clientes pueden acceder a una segunda hipoteca con el apoyo de "Infonavit más Crédito", que les da acceso a una vivienda nueva o pre-habitada.

Infonavit más Crédito complementa al esquema Casa Capital Plus



Es un producto hipotecario de Infonavit, que surgió ante la necesidad no cubierta de un mercado potencial con capacidad de compra que ya había ejercido su crédito.

Potencial de mercado

- 1.8 millones de afiliados
- 330 mil califican HOY

Potencial 2013

- 1,500 viviendas
- 5% de los ingresos

MACROPROYECTOS

En 2007 asumimos el liderazgo como articuladores de grandes desarrollos urbanos y en 2011 recibimos la primera certificación de las autoridades para un Desarrollo Urbano Integral Sustentable (DUIS), por nuestro macroproyecto Valle San Pedro, en Tijuana Baja California, que de aquí al 2030 albergará a un millón de habitantes. Este DUIS también ha recibido múltiples reconocimientos a nivel internacional.

ACTIVIDADES RELACIONADAS CON LA VIVIENDA: PRODUCTOS Y SERVICIOS ADICIONALES

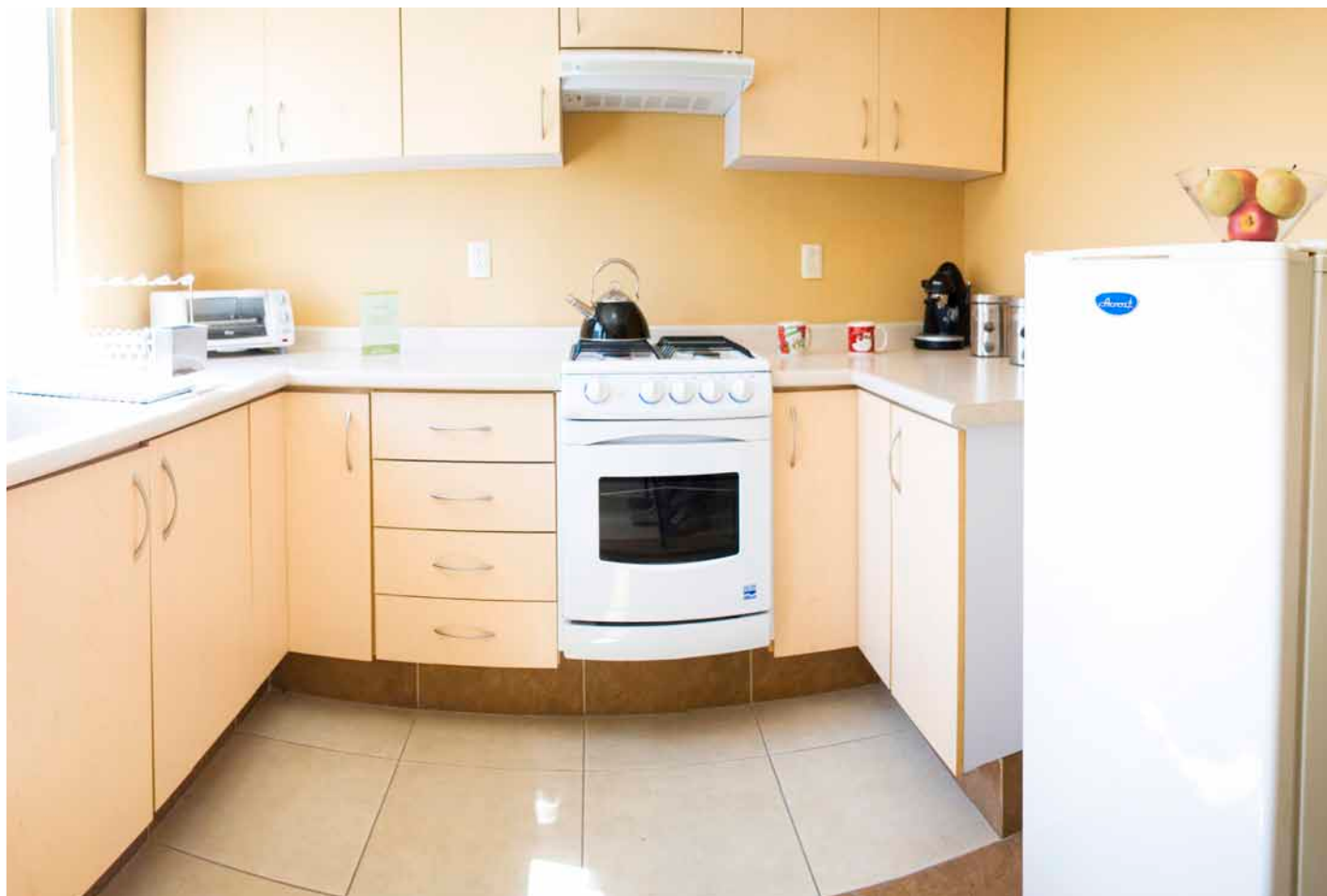
Nuestros clientes disponen de una gran variedad de productos y servicios de equipamiento para la vivienda, a través de alianzas con los proveedores que ofrecen la mayor calidad y el mejor servicio del mercado.

La oferta incluye la instalación de internet, televisión por cable y computadora, entre muchas otras. De esta manera, proporcionamos un servicio integral que aumenta la habitabilidad y la comodidad dentro de la vivienda.

CASA CAPITAL PLUS

En 2012 este programa, que opera desde hace 5 años bajo un esquema de comercialización de vivienda pre-habitada, se ha visto enriquecido con la posibilidad que ofrece el Infonavit a sus derechohabientes de adquirir una segunda hipoteca.

Durante este año, Casa Capital Plus reforzó sus operaciones con el programa "Infonavit más Crédito" que abre un nuevo nicho de mercado para quienes demandan una mejor vivienda, acorde con el crecimiento y necesidades de movilidad de la familia.



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

CASA HABITABLE
CALIDAD INSTALADA PARA TU COMODIDAD

CASA HABITABLE

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.

TIPO DE EQUIPAMIENTO

Soluciones adaptadas a las necesidades específicas según el tipo de mercado.

Nivel Básico
(4% V.V)

FUNDAMENTAL

Nivel Up Grade
(8% V.V)

FUNCIONAL

Nivel Premium
(11% V.V)

OPORTUNIDAD

*V.V: Valor de la Vivienda.





RESERVA TERRITORIAL

RESERVA TERRITORIAL

De acuerdo con el nuevo criterio de clasificación de la Sedatu, y del Registro Nacional de Reservas Territoriales (Renaret), resalta el alto nivel de calidad de nuestros activos y su viabilidad para satisfacer el plan estratégico de los próximos 5 años.

Al cierre de 2012 disponemos de una reserva territorial de 6,878 hectáreas. Estos activos están alineados a la nueva Política Nacional de Vivienda, que privilegia la construcción vertical y sustentable.

Hay 5,334 hectáreas destinadas para desarrollo de vivienda, la cual considerando la densidad promedio actual estimada de 104 unidades por hectáreas tiene capacidad para 556,490 unidades.

Adicionalmente, contamos con alrededor de 1,200 hectáreas de tierra estratégica en macroproyectos para diversos fines,

como vivienda, uso comercial e industrial. La tierra destinada a vivienda será incorporada a la reserva territorial cuando se cumplan los requisitos necesarios para su aprobación como parte de un Plan Maestro Comunitario. Además, tenemos reservas de los Proyectos de Vivienda en Marcha de Socios Operadores.

Nuestra estrategia es mantener una reserva territorial suficiente, que reducirá las necesidades futuras de inversiones en tierra y fortalece nuestra capacidad para generar flujo libre de efectivo.

CIFRAS RESERVA TERRITORIAL PARA EL DESARROLLO DE VIVIENDA



REGIÓN	HECTÁREAS	NÚMERO POTENCIAL DE UNIDADES		
		TOTAL	VIS Y VMB	VMA Y VR
Baja California	2,702	281,861	267,768	14,093
Sonora	97	10,168	9,660	508
Sinaloa	80	8,325	7,909	416
Chihuahua	768	80,147	76,140	4,007
Edo. de México	96	10,022	9,521	501
Jalisco	811	84,609	80,378	4,231
Nvo. León	81	8,471	8,047	424
Aguascalientes	58	6,024	5,722	302
Quintana Roo	42	4,357	4,139	218
San Luis Potosí	96	10,034	9,532	502
Guanajuato	115	12,005	11,405	600
Coahuila	58	6,044	5,742	302
Durango	14	1,481	1,407	74
Querétaro	194	20,259	19,246	1,013
Tamaulipas	72	7,467	7,093	374
Tabasco	50	5,216	4,956	260
Total	5,334	556,490	528,665	27,825

NUEVA CLASIFICACIÓN PARA LA RESERVA TERRITORIAL

De acuerdo con el nuevo criterio de clasificación de la Reserva Territorial de la Conavi, publicados por la Secretaría de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano (Sedatu), nuestras tierras poseen una alta calidad, lo cual junto con disposición de las autoridades de respetar los proyectos que ya cuentan con permisos de construcción, calculamos la viabilidad de un gran porcentaje de nuestra reserva territorial para proyectos habitacionales.

- R1 No habitacional**
- R2 Habitacional sin infraestructura**
- R3 Habitacional + Infraestructura**
- R4 Habitacional + Infraestructura + Vivienda en proceso**

CLASIFICACIÓN DE LA RESERVA

*Criterios Conavi

Un gran porcentaje de la reserva de Urbi está en los niveles R2 a R4 en el registro preliminar ante el RUV.

CLASIFICACIÓN	TIERRA	RESIDENCIAL	VIVIENDA
R1	✓		
R2	✓	✓	
R3	✓	✓	
R4	✓	✓	✓





EQUIPO DE DIRECCIÓN

Por orden alfabético.

Urbi, sinergia de experiencia y talento joven para la innovación.

ALFONSO ZATARAIN RUBIO (40 años)

Perseverancia en los resultados.

AMNER GABRIEL MONTAÑO JIMÉNEZ (41 años)

Constancia, dedicación y honestidad.

ARMANDO MEDINA ECHAVARRÍA (39 años)

Visión estratégica, coherencia y transparencia.

ARTURO FLORES CEBALLOS (52 años)

Experiencia y desarrollo del mercado.

CARLOS HERMILO OSUNA SÁNCHEZ (43 años)

Efectividad y motivación de equipos.

CARLOS SPARROW SPARROW (32 años)

Sobresaliente, logros y eficiencia.

CÉSAR E. DOMÍNGUEZ GARAYGORDOBIL (32 años)

Asertividad y enfoque de negocio.

CUAUHTÉMOC PÉREZ ROMÁN (61 años)

Filosofía empresarial, estrategia y visión de largo plazo.

DAVID AGUILAR JUÁREZ (40 años)

Asertividad y comunicación.

DOMINGO JAVIER MORENO GÁMEZ (57 años)

Sentido práctico, detalle.

ERNESTO GARAY CUARENTA (54 años)

Confiabilidad, disciplina y visión holística.

FERNANDO TORRES ORTIZ (41 años)

Emprendedor, entusiasta y talentoso.

FRANCISCO J. CÁZARES GONZÁLES (62 años)

Motivar, transmitir nuestra filosofía corporativa.

GUADALUPE ROSALES MORENO (46 años)

Tenacidad y precisión.

GUILLERMO NÚÑEZ CEBALLOS (42 años)

Sustentabilidad e innovación en diseño urbano.

IGNACIO CORONA HERNÁNDEZ (59 años)

Consistente, analítico.

IRMA SPARROW MORALES (57 años)

Promotora del desarrollo humano.

JAVIER IBARRA PÉREZ (57 años)

Pensamiento estratégico y ejecución.

JESÚS MEDINA FUERTE (48 años)

Integración de equipos, enfrentar obstáculos.

JESÚS RODOLFO LUJÁN FERNÁNDEZ (65 años)

Tolerancia y consenso.

Aparecen en orden alfabético.

JORGE LÓPEZ COSS (46 años)

Detalle y control.

JOSÉ CARLOS SANDOVAL PÉREZ (52 años)

Capacidad de negociación.

JOSÉ FRANCISCO NAVARRO ZARAGOZA (60 años)

Política de puertas abiertas, perseverancia a toda prueba.

JOSÉ FRANCISCO SÁENZ ÁLVAREZ (65 años)

Soluciones para el mercado.

JOSÉ OCTAVIO RAMOS MUÑOZ (40 años)

Articulación de mejores prácticas.

JUAN CARLOS CORTÉZ PÉREZ (41 años)

Firmeza al momento de asegurar resultados.

LORENA ELIZONDO LOMELÍ (50 años)

Promoción del conocimiento y la evolución.

LUIS MANUEL ELIZONDO LOMELÍ (45 años)

La voz del mercado.

MARIANO ROBLES LINARES (34 años)

Logística, procesos y sistemas.

MARIO DANILO ELIZONDO LOMELÍ (52 años)

Empatía y orientación a lograr resultados.

MARIO MUNIR GONZÁLEZ ÁLVAREZ (38 años)

Frescura y probada maestría en su campo.

MARK DAVID LEVY HOLDEN (34 años)

Espíritu analítico y precisión.

MAURICIO GONZÁLEZ GONZÁLEZ (48 años)

Negociador e integrador.

MOISÉS A. BAYLISS VEGA (43 años)

Motivación y efectividad.

NETZAHUALCÓYOTL PÉREZ ROMÁN (60 años)

Profunda experiencia y pasión por ganar.

OLIVIA AVILÉS ACOSTA (44 años)

Estructura, orientación al detalle y finanzas.

PABLO BARRETO GAVALDÓN (37 años)

Generador de alianzas.

PATRICIA BASTIDAS LOO (52 años)

Perseverancia y enfoque al cliente.

RAFAEL ELORDUY HERNÁNDEZ-DUQUE (42 años)

Enfoque y gestión.

RAÚL GRAJEDA CERÓN (41 años)

Proactividad y logro.

ROBERTO GARCÍA CONTRERAS (53 años)

Compromiso, planeación y trabajo en equipo.

SALVADOR GONZÁLEZ BRAVO (44 años)

Administración de proyectos e integración de equipos.

SELENE ÁVALOS RÍOS (43 años)

Motor, ímpetu y técnica.

SERGIO GUEVARA MÁRQUEZ (50 años)

Capacidad de integrar equipos.

TOMÁS MARTÍNEZ CANIZALEZ (51 años)

Claro, objetivo y concreto.

XÓCHITL KARINA CORTES PÉREZ (39 años)

Guardiana de la esencia de negocio.

Aparecen en orden alfabético.



CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

CONSEJEROS PROPIETARIOS

Cuauhtémoc Pérez Román (Presidente)
Netzahualcóyotl Pérez Román
Domingo Javier Moreno Gámez
Francisco Javier Cázares Gonzáles
Francisca Selene Ávalos Ríos
Jesús Rodolfo Luján Fernández
Gastón Luken Aguilar (*)
Pedro Antonio Suárez Fernández (*)
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
Jesús Rodolfo Luján Fernández

COMITÉ DE PLANEACIÓN Y FINANZAS

Pedro Antonio Suárez Fernández (Presidente)
Gastón Luken Aguilar
Francisca Selene Ávalos Ríos

*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.

CUAUHTÉMOC PÉREZ ROMÁN

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

GASTÓN LUKEN AGUILAR

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

PEDRO ANTONIO SUÁREZ FERNÁNDEZ

Director de Programas Especiales del Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresas (IPADE). Es profesor de tiempo completo y está a cargo del área de Control e Información Directiva del IPADE, Director del International Management Program y Consultor en Dirección de Empresas.

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.

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.

FRANCISCO JAVIER CÁZARES GONZÁLES

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.

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.

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. Además tiene una especialización como administradora de Capital Privado por el IPADE y el AMEXCAP.





ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS AUDITADOS

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

Estados financieros consolidados

Al 31 de diciembre de 2012 y 2011 y 1 de enero de 2011
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 2012 y 2011 y 1 de enero de 2011

Contenido:

Dictamen de los auditores independientes

Estados financieros consolidados:

- Estados consolidados de posición financiera
- Estados consolidados de resultados integrales
- Estados consolidados de variaciones en el capital
- Estados consolidados de flujos de efectivo
- Notas a los estados financieros consolidados



**BAKER TILLY
MEXICO**

Actuamos con integridad...
lideramos con el ejemplo

DICTAMEN DE LOS AUDITORES INDEPENDIENTES

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

Dictamen sobre los estados financieros consolidados

Hemos auditado los estados financieros consolidados adjuntos de URBI, Desarrollos Urbanos, S.A.B. de C.V. y subsidiarias (la "Compañía"), que comprenden el estado consolidado de posición financiera al 31 de diciembre de 2012, y el estado consolidado de resultados integrales, de variaciones en el capital y flujos de efectivo por el año terminado en esa fecha, así como un resumen de las políticas contables significativas y otras notas a los estados financieros.

Responsabilidad de la Administración sobre los estados financieros consolidados

La Administración de la Compañía es responsable de la preparación y presentación razonable de los estados financieros consolidados de conformidad con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), y del control interno que la Administración determine necesario para permitir la preparación de estados financieros consolidados que estén libres de errores significativos, ya sea por fraude o error.

Responsabilidad del auditor

Nuestra responsabilidad consiste en expresar una opinión sobre los estados financieros consolidados con base en nuestra auditoría. Nuestro examen fue realizado de acuerdo con las Normas Internacionales de Auditoría. Dichas normas requieren que cumplamos con requerimientos éticos, así como, planear y efectuar la auditoría de tal manera que nos permita obtener una seguridad razonable de que los estados financieros consolidados no contienen errores importantes.

La auditoría consiste en el examen, con base en pruebas selectivas, de la evidencia que soporta las cifras y revelaciones de los estados financieros consolidados. Los procedimientos seleccionados dependen del juicio del auditor, incluyendo la evaluación de riesgos de error material de los estados financieros consolidados, ya sea por fraude o error. Al realizar la evaluación de riesgos, el auditor considera el control interno relevante para la preparación y presentación razonable de los estados financieros consolidados con el fin de diseñar procedimientos de auditoría apropiados en las circunstancias, pero no con el propósito de expresar una opinión sobre la efectividad del control interno de la Compañía. Una auditoría también incluye la evaluación de lo apropiado de las políticas contables utilizadas y lo razonable de las estimaciones contables hechas por la Administración, así como la evaluación de la presentación de los estados financieros consolidados en su conjunto.

Consideramos que la evidencia de la auditoría que hemos obtenido es suficiente y apropiada para proporcionar una base para nuestra opinión de auditoría.

Oficina Guadalajara

Mar Negro No. 1264, Lomas del Country
C.P. 44610 Guadalajara, Jal, México
Tels: +52 (33) 3823 8610
guadalajara@bakertillymexico.com

Opinión

En nuestra opinión, los estados financieros consolidados 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 2012, y sus resultados consolidados de operaciones y sus flujos de efectivo por el año terminado en esa fecha, de conformidad con las Normas Internacionales de Información Financiera.

Párrafos de énfasis

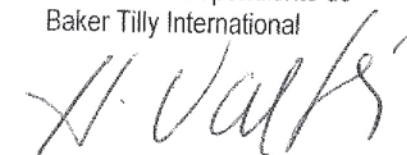
1) Como se explica en la Nota 24, a partir del segundo trimestre de 2012 la Compañía ha enfrentado problemas de liquidez a consecuencia principalmente, de cambios en el modelo de vivienda y la implementación de la nueva política de vivienda, lo cual ha causado el incumplimiento de ciertas obligaciones financieras en marzo y abril de 2013. Como resultado de esta situación la Compañía ha sido objeto de varias demandas en México, reclamando el pago de las deudas vencidas y en el extranjero, por reclamos de deudas relacionadas con instrumentos financieros derivados. A la fecha de este reporte, la Compañía está llevando a cabo un proceso de negociación con sus principales acreedores, tendiente a obtener un acuerdo de reestructura a mediano y largo plazo de sus deudas. Estas circunstancias indican que la continuidad de la Compañía como negocio en marcha dependerá, entre otros factores, de la habilidad de la Administración de la Compañía para: a) lograr un convenio de reestructura con todos sus acreedores, incluyendo aquellos que por el momento no están incluidos en la negociación; b) lograr que la Compañía genere flujos futuros de efectivo suficientes para operar y cubrir los pasivos y costos financieros de la deuda reestructurada y c) lograr conclusiones favorables de las demandas entabladas en su contra. Los estados financieros adjuntos han sido preparados asumiendo que la Compañía continuará operando como negocio en marcha, por lo que no incluyen ningún ajuste relativo a la recuperabilidad y clasificación de los importes registrados como activos y los importes y clasificación de pasivos que podrían ser necesarios en caso de que la Compañía no pudiese continuar en operación.

2) Como se indica en la nota 2.1, los estados financieros consolidados adjuntos han sido preparados por primera vez de conformidad con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), emitidas por el Consejo de Normas Internacionales de Información Financiera (IASB por sus siglas en inglés). Las NIIF incluyen además todas las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) vigentes, así como todas las interpretaciones relacionadas emitidas por el Comité de Interpretaciones de las Normas Internacionales de Información Financiera (IFRIC por sus siglas en inglés), incluyendo aquellas emitidas previamente por el anterior Comité de Interpretaciones (SIC por sus siglas en inglés).

Otras cuestiones

Los estados financieros consolidados de URBI, Desarrollos Urbanos, S.A.B. de C.V. y subsidiarias, correspondientes al ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2011 fueron auditados por otros contadores públicos, quienes expresaron una opinión sin salvedad sobre los estados financieros preparados bajo las Normas de Información Financiera (NIF). Dichos estados financieros no fueron modificados y fueron conciliados incorporando los efectos derivados de la aplicación de las NIIF.

Baker Tilly México, S.C.
Firma miembro Independiente de
Baker Tilly International



C.P.C. Humberto Valdés Mier

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

	Al 31 de diciembre de		Al 1 de enero de
	2012	2011 (Nota 3.4)	2011 (Nota 3.4)
Activos			
Activos corrientes:			
Efectivo y equivalentes de efectivo (Nota 5)	\$ 58,298	\$ 5,389,279	\$ 6,019,226
Efectivo restringido (Nota 5)	2,418,391	140,000	135,369
Cuentas por cobrar, neto (Nota 6)	13,170,358	8,358,381	5,193,335
Inventarios (Nota 7)	24,992,547	19,544,068	16,180,350
Otras cuentas por cobrar (Nota 8)	679,372	909,389	1,379,322
Pagos anticipados (Nota 9)	1,089,368	1,248,251	1,024,074
Instrumentos financieros derivados (Nota 12)	25,607	56,334	-
Total activos corrientes	42,433,941	35,645,702	29,931,676
Activos no corrientes:			
Cuentas por cobrar a más de un año, neto (Nota 6)	353,323	413,058	457,080
Terrenos para construcción a largo plazo (Nota 7)	7,531,194	3,658,345	3,772,901
Inmuebles, maquinaria y equipo, neto (Nota 10)	1,035,372	1,218,289	1,008,468
Propiedades de inversión	25,247	25,125	39,985
Otros activos	13,651	13,650	77,804
Instrumentos financieros derivados (Nota 12)	4,403	-	-
Total activos no corrientes	8,963,190	5,328,467	5,356,238
Total activos	\$ 51,397,131	\$ 40,974,169	\$ 35,287,914
Pasivos y capital			
Pasivos corrientes:			
Créditos bancarios (Nota 11)	\$ 5,980,643	\$ 6,351,674	\$ 3,248,926
Porción corriente de la deuda a largo plazo (Nota 11)	512,779	93,191	-
Cuentas por pagar (Nota 13)	5,824,342	3,691,557	4,474,736
Impuestos y otras cuentas por pagar (Nota 14)	2,029,993	1,741,192	2,549,352
Instrumentos financieros derivados (Nota 12)	-	-	20,591
Anticipo de clientes	311,401	698,572	546,356
Total pasivos corrientes	14,659,158	12,576,186	10,839,961
Pasivos no corrientes:			
Deuda a largo plazo (Nota 11)	13,993,791	7,679,855	6,631,770
Cuentas por pagar (Nota 13)	1,480,338	1,042,606	1,084,688
Impuestos y otras cuentas por pagar (Nota 14)	385,643	782,736	-
Instrumentos financieros derivados (Nota 12)	1,835,127	299,134	662,499
Impuestos diferidos (Nota 19)	2,575,170	2,529,343	2,184,895
Obligaciones laborales (Nota 15)	4,368	4,571	4,116
Total pasivos no corrientes	20,274,437	12,338,245	10,567,968
Total pasivos	34,933,595	24,914,431	21,407,929
Capital (Nota 18)			
Capital social	115,544	115,544	115,544
Prima en suscripción de acciones	4,903,722	4,903,722	4,903,722
Resultados acumulados:			
De años anteriores	11,360,549	9,216,026	9,216,026
Del año	527,387	2,144,523	-
Otras partidas de resultado integral	(443,666)	(320,077)	(355,307)
Total capital	16,463,536	16,059,738	13,879,985
Total pasivos y capital	\$ 51,397,131	\$ 40,974,169	\$ 35,287,914

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 integrales
(Cifras en miles de pesos, excepto utilidades por acción)

	Años terminados el 31 de diciembre de	
	2012	2011
Ventas (Notas 4.1)	\$ 12,912,386	\$ 16,327,800
Costo de ventas (Nota 4.1)	9,246,772	11,786,204
Utilidad bruta	3,665,614	4,541,596
Gastos generales y de administración	2,409,867	1,370,967
Otros ingresos, neto (Nota 21)	128,000	792
Utilidad de operación	1,383,747	3,171,421
Costo de financiamiento:		
Gastos financieros	(499,418)	(158,817)
Productos financieros	706,760	757,639
Utilidad (pérdida) cambiaria, neta	372,830	(681,521)
Valuación de derivados	(1,278,146)	75,134
	(697,974)	(7,565)
Utilidad antes de impuestos a la utilidad	685,773	3,163,856
Impuestos a la utilidad (Nota 19)	(158,386)	(1,019,333)
Utilidad neta	\$ 527,387	\$ 2,144,523
Otras partidas de utilidad integral:		
Efecto por valor razonable de derivados, neto de impuestos diferidos	(123,589)	35,230
Utilidad integral del período	\$ 403,798	\$ 2,179,753
Promedio ponderado de acciones en circulación	976,445,286	976,445,286
Utilidad por acción	\$ 0.41	\$ 2.23

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

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2012 y 2011

(Cifras en miles de pesos)

	Número de acciones	Capital social	Prima en suscripción de acciones	Resultados acumulados	Efecto de instrumentos financieros derivados de cobertura	Total capital	Utilidad integral
Saldos al 1 de enero 2011	976,445,286	\$ 115,544	\$ 4,903,722	\$ 9,216,026	\$ (355,307)	\$ 13,879,985	
Utilidad neta	-	-	-	2,144,523	-	2,144,523	\$ 2,144,523
Efecto por valor razonable de derivados, netos de impuestos	-	-	-	-	35,230	35,230	35,230
Saldos al 31 de diciembre de 2011	976,445,286	115,544	4,903,722	11,360,549	(320,077)	\$ 16,059,738	\$ 2,179,753
Utilidad neta	-	-	-	527,387	-	527,387	\$ 527,387
Efecto por valor razonable de derivados, netos de impuestos	-	-	-	-	(123,589)	(123,589)	(123,589)
Saldos al 31 de diciembre de 2012	976,445,286	\$ 115,544	\$ 4,903,722	\$ 11,887,936	\$ (443,666)	\$ 16,463,536	\$ 403,798

Las notas adjuntas son parte integrante de estos estados financieros.

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

	Años terminados el 31 de diciembre de	
	2012	2011
Actividades de operación		
Utilidad antes de impuestos	\$ 685,773	\$ 3,163,856
Partidas en resultados que no requirieron efectivo:		
Depreciación	338,505	335,901
Amortización	42,330	20,566
Obligaciones laborales	(203)	2,395
(Ganancia) pérdida cambiaria, neta	(372,830)	681,521
Intereses devengados a favor	(706,760)	(757,639)
Pérdida en venta de inmuebles, maquinaria y equipo	3,031	383
Intereses devengados a cargo	499,418	158,817
Ajustes al capital de trabajo		
Valuación de instrumentos derivados	1,240,471	82,748
Incremento en cuentas por cobrar	(4,706,643)	(2,678,176)
Decremento en otras cuentas por cobrar y otros activos	388,902	309,908
Incremento en inventarios	(7,235,397)	(1,689,500)
Incremento (decremento) cuentas por pagar	3,067,872	(739,346)
Decremento en impuestos y otras cuentas por pagar	(601,733)	(628,660)
Flujo neto de efectivo por actividades de operación	(7,357,264)	(1,737,226)
Actividades de inversión		
Intereses cobrados	248,068	174,538
Adquisición de inmuebles, maquinaria y equipo, neto	(121,040)	(520,631)
Cobros por venta de inmuebles, maquinaria y equipo	1,937	4,247
Adquisición de propiedades de inversión, neta	(122)	(14,860)
Flujo neto de efectivo por actividades de inversión	128,843	(356,706)
Efectivo a obtener de actividades de financiamiento	(7,228,421)	(2,093,932)
Actividades de financiamiento		
Préstamos obtenidos	20,330,339	14,081,062
Pago de préstamos	(14,147,220)	(11,186,787)
Intereses cobrados	313,523	-
Intereses pagados	(2,320,811)	(1,425,659)
Flujo neto de efectivo por actividades de financiamiento	4,175,831	1,468,616
Decremento neto en efectivo y equivalentes de efectivo	(3,052,590)	(625,316)
Efectivo y equivalentes de efectivo al inicio del año	5,529,279	6,154,595
Efectivo y equivalentes de efectivo restringido	(2,418,391)	(140,000)
Efectivo y equivalentes de efectivo al final del año	\$ 58,298	\$ 5,389,279

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 2012 y 2011 y al 1 de enero de 2011

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

1. Información Corporativa

URBI, Desarrollos Urbanos, S.A.B. de C.V. y subsidiarias (en lo sucesivo la "Compañía") fue constituida el 24 de noviembre de 1981 y tiene como actividad principal la compra de terrenos, el diseño de desarrollos habitacionales, tanto de interés social, medio y residencial, así como el desarrollo, promoción y comercialización de los mismos.

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

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

El domicilio principal de la Compañía se ubica en Avenida Álvaro Obregón 1137, colonia Nueva, Mexicali, Baja California, código postal 21100. El número de teléfono de este domicilio es (686) 523-8700, el número de fax es (686) 553-0281 y su dirección en internet es www.urbi.com.

Los estados financieros consolidados adjuntos fueron autorizados para su emisión el 25 de abril de 2013, por la Ing. Francisca Selene Ávalos Ríos, Director de Finanzas. Estos estados financieros también serán aprobados por el comité de auditoría y el consejo de administración de la Compañía en próximas reuniones.

2. Bases de presentación de los estados financieros consolidados

2.1 Bases de preparación

Los estados financieros consolidados adjuntos han sido preparados por primera vez de conformidad con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), emitidas por el Consejo de Normas Internacionales de Información Financiera (IASB por sus siglas en inglés). Las NIIF incluyen además todas las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) vigentes, así como todas las interpretaciones relacionadas emitidas por el Comité de Interpretaciones de las Normas Internacionales de Información Financiera (IFRIC por sus siglas en inglés), incluyendo aquellas emitidas previamente por el anterior Comité de Interpretaciones (SIC por sus siglas en inglés).

La Compañía está obligada a preparar sus estados financieros a partir del ejercicio 2012 utilizando las NIIF, según lo establecido por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores en la resolución que modifica las disposiciones de carácter general aplicables a las Emisoras de Valores y a Otros Participantes del Mercado de Valores publicada el 27 de enero de 2009. Con base en lo anterior la Compañía adoptó las NIIF a partir del 1 de enero de 2012, utilizando como período de transición el ejercicio que inició el 1 de enero de 2011.

Los estados financieros han sido preparados sobre la base del modelo de costo histórico, a excepción de los instrumentos financieros derivados e inmuebles, maquinaria y equipo, que han sido medidos a su valor razonable. Los importes en libros de los pasivos reconocidos que han sido designados como partidas cubiertas en coberturas de valor razonable, que de otro modo se hubieran contabilizado por su costo amortizado, se han ajustado para registrar los cambios en los valores razonables atribuibles a los riesgos que se cubren en las relaciones de cobertura eficaces.

Los estados financieros consolidados al 31 de diciembre de 2011, fueron los últimos preparados bajo las Normas de Información Financiera mexicanas (NIF mexicanas), los cuales están a disposición de los interesados en el domicilio y dirección de la Compañía.

2.2 Bases de consolidación

Los estados financieros consolidados incluyen los de URBI, Desarrollos Urbanos, S.A.B. de C.V., y los de sus subsidiarias, así como de los fideicomisos sobre los cuales tiene control y cuya participación en su capital contable se muestra más adelante. Los saldos y operaciones entre las compañías y fideicomisos consolidados han sido eliminados en los presentes estados financieros. Se determina que existe control cuando la compañía tiene poder para gobernar las políticas financieras y operativas de la entidad para obtener utilidades de sus operaciones.

Al 31 de diciembre de 2012 y 2011 y al 1 de enero de 2011, la Compañía consolida las siguientes inversiones en subsidiarias y fideicomisos:

Subsidiaria	Participación al		
	31 de diciembre de 2012	31 de diciembre de 2011	1 de enero de 2011
CYD Desarrollos Urbanos, S.A. de C.V. (1)	99.99%	99.99%	99.99%
Ingeniería y Obras, S.A. de C.V. (1)	99.99%	99.99%	99.99%
Promoción y Desarrollos Urbi, S.A. de C.V. (1)	99.99%	99.99%	99.99%
Obras y Desarrollos Urbi, S.A. de C.V. (1)	99.99%	99.99%	99.99%
Tec Diseño e Ingeniería, S.A. de C.V. (2)	99.99%	99.99%	99.99%
Propulsora Mexicana de Parques Industriales, S.A. de C.V. (1)	99.99%	99.99%	99.99%
Constructora Metropolitana Urbi, S.A. de C.V. (1)	99.99%	99.99%	99.99%
Urbi Construcciones del Pacífico, S.A. de C.V. (1)	99.99%	99.99%	99.99%
Financiera Urbi, S.A. de C.V. SOFOM, E.N.R. (3)	99.99%	99.99%	99.99%
Fideicomiso AAA Urbi (4)	100.00%	100.00%	100.00%
Desarrolladora Armmed Norte, S.A. de C.V. (1)	99.99%	99.99%	-
Constructora y Desarrolladora del Occidente, S.A. de C.V. (1)	99.99%	99.99%	-
Herof Desarrolladora del Sur, S.A. de C.V. (1)	99.99%	99.99%	-
Desarrolladora Mex-Centro, S.A. de C.V. (1)	99.99%	99.99%	-
Lufro Desarrolladora del Bajío, S.A. de C.V. (1)	99.99%	99.99%	-
Inmobiliaria y Constructora Pac-Mex, S.A. de C.V. (1)	99.99%	99.99%	-

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

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

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

(4) Fideicomiso empresarial constituido para otorgar apoyos financieros a proveedores y distribuidores de la Compañía.

Las subsidiarias y fideicomisos son consolidados desde la fecha en la cual se adquiere el control. Los estados financieros de las compañías subsidiarias y fideicomisos son preparados considerando el mismo período 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 la Compañía en dichos resultados varía entre un 7% y 10%, en el caso de terrenos aportados para desarrollo habitacional y 35% para terrenos de uso comercial. De acuerdo a las características de los fideicomisos, la Compañía reconoce los terrenos aportados por los socios como parte de su inventario cuando se inicia la construcción de los desarrollos habitacionales debido a que la Compañía tiene el control de dichos fideicomisos. 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 el rubro de acreedores por terrenos.

Al 31 de diciembre de 2012 y 2011 y 1 de enero de 2011, la Compañía mantiene control en los siguientes fideicomisos en administración, los cuales fueron constituidos principalmente para la promoción y desarrollo de vivienda:

Fideicomiso	Participación al		
	31 de diciembre de 2012	31 de diciembre de 2011	1 de enero de 2011
Fideicomiso Ciudad Satélite	99.99%	99.99%	99.99%
Fideicomiso San Roque	98.13%	98.13%	98.13%
Fideicomiso Nuevo Torreón	93.82%	93.82%	93.82%
Fideicomiso Santa Fe	92.60%	92.60%	92.60%
Fideicomiso Santa Mónica	92.32%	92.32%	92.32%
Fideicomiso Potrero Los Negritos	91.00%	91.00%	91.00%
Fideicomiso La Minerva	90.38%	90.38%	90.38%
Fideicomiso Ciudad del Sol	90.36%	90.36%	90.36%
Fideicomiso Santa Rita	85.85%	85.85%	85.85%
Fideicomiso Las Tinajas	94.50%	94.50%	94.50%
Fideicomiso Buenos Aires	97.02%	-	-
Fideicomiso 1611	100.00%	-	-

2.3 Moneda funcional y de reporte

Los estados financieros consolidados están preparados en miles de pesos mexicanos, que es la moneda funcional y de reporte de la Compañía.

3. Adopción de Normas Internacionales de Información Financiera

3.1 Adopción de Normas Internacionales de Información Financiera

Los estados financieros consolidados por el ejercicio que termina el 31 de diciembre de 2012 son los primeros estados financieros anuales preparados de conformidad con las NIIF. Hasta el 31 de diciembre de 2011, la Compañía preparó sus estados financieros de acuerdo con las NIF mexicanas.

La NIIF 1, *Adopción por primera vez de las Normas Internacionales de Información Financiera*, establece que la fecha de transición a las NIIF es el 1 de enero de 2011 y considera como fecha de adopción el 1 de enero de 2012. Consecuentemente, las cifras de los estados financieros consolidados del ejercicio 2011 fueron conciliadas para ser presentadas bajo los mismos principios y criterios aplicados en el ejercicio de 2012.

3.2 Excepciones obligatorias

La transición de los estados financieros de la Compañía se ha realizado según lo establecido en la NIIF 1, Adopción por primera vez de las Normas Internacionales de Información Financiera. Esta norma contempla excepciones obligatorias en las que prohíbe la adopción retroactiva de las NIIF en algunas áreas, particularmente en aquellas donde la aplicación retroactiva exigiría el juicio profesional de la administración acerca de condiciones pasadas, después de que el desenlace de una transacción sea ya conocida por la misma.

La Compañía aplicó las excepciones obligatorias establecidas por la NIIF 1 para la aplicación retroactiva de otras NIIF en la fecha de transición, las cuales están relacionadas con los siguientes conceptos:

- a. Estimaciones
- b. Baja de activos y pasivos financieros
- c. Contabilidad de coberturas
- d. Participación no controladora
- e. Clasificación y medición de activos financieros

3.3 Exenciones aplicadas e identificación de diferencias con NIF mexicanas

La NIIF 1 establece exenciones opcionales al requerimiento general de aplicación retroactiva de las NIIF, en áreas específicas donde el costo de cumplir con dicho requerimiento pudiera exceder a los beneficios a obtener por los usuarios de los estados financieros.

La Compañía aplicó las siguientes exenciones opcionales permitidas e identificó los ajustes que se explican a continuación y que derivan de la aplicación de políticas contables que cumplen con NIIF:

a) Costo atribuido

De acuerdo con la NIIF 1, una entidad podrá optar por determinar el costo atribuido de inmuebles, maquinaria y equipo, a la fecha de transición a NIIF, por la medición de dicho rubro a su valor razonable o utilizar la revaluación determinada según los principios de contabilidad anteriores si la misma fue sustancialmente comparable a su valor razonable, al costo, o al costo depreciado según las NIIF, ajustado para reflejar, por ejemplo, cambios en un índice de precios general o específico.

La Compañía decidió utilizar el costo revaluado al 1 de enero de 2011 de inmuebles, maquinaria y equipo determinado de conformidad con NIF mexicanas, el cual incluye efectos inflacionarios hasta el 31 de diciembre de 2007, como su costo atribuido.

b) Arrendamientos

La Compañía ha evaluado sus contratos de arrendamiento vigentes a la fecha de transición a NIIF a fin de identificar si tales contratos satisfacen las características de un arrendamiento operativo o financiero de acuerdo a lo establecido en la NIC 17, *Arrendamientos*, y la INIIF 4, *Determinación de si un acuerdo contiene un arrendamiento*, para ello ha considerado los hechos y circunstancias existentes a la fecha de transición. En virtud del análisis efectuado se concluyó que existen contratos de arrendamiento que cumplen con las características establecidas en NIIF para ser considerados capitalizables a diferencia de lo establecido en NIIF Mexicanas. El efecto derivado del registro de estos arrendamientos financieros consistió en reconocer al 31 de diciembre de 2011 y 1 de enero de 2011, activos fijos por \$ 708,878 y \$ 545,956, respectivamente.

c) Costos por préstamos

La NIC 23 establece que los costos por préstamos que sean directamente atribuibles a la adquisición, construcción o producción de activos aptos, deben ser capitalizados como parte del costo de dichos activos. De igual forma esta norma requiere que se capitalicen las diferencias en cambios procedentes de préstamos en moneda extranjera que sean directamente atribuibles a la adquisición, construcción o producción de activos aptos, como parte del costo de dichos activos, en la medida en que se consideren como ajustes de los costos por intereses. Conforme a NIF mexicanas las diferencias cambiarias eran capitalizadas en su totalidad sin importar su naturaleza. Lo anterior implicó que exista una diferencia al 31 de diciembre de 2011 de \$ 613,281, derivada del tratamiento contable de la capitalización de costos por préstamos en el inventario.

d) Beneficios a los empleados

Pérdidas actuariales acumuladas

La NIC 19, *Beneficios a los empleados*, establece que una entidad puede optar por la aplicación del enfoque de banda de fluctuación al reconocer sus obligaciones laborales. Este enfoque consiste en no reconocer de forma inmediata las pérdidas y ganancias actuariales. La aplicación retroactiva de este enfoque requiere que las entidades separen la porción reconocida y la porción por reconocer, de las pérdidas y ganancias actuariales acumuladas, desde el comienzo del plan hasta la fecha de transición a las NIIF. Sin embargo, aquellas entidades que adopten por primera vez las NIIF pueden optar por reconocer la totalidad de las pérdidas y ganancias actuariales acumuladas en la fecha de transición a las NIIF. La Compañía utilizaba el enfoque de fluctuación al reconocer sus obligaciones laborales, por lo que decidió aplicar de forma anticipada la NIC 19 *modificada*. La aplicación de esta norma permitió la eliminación del pasivo derivado de las pérdidas y ganancias actuariales y de los costos por servicios pasados, lo cual representó un cargo a resultados acumulados a la fecha transición de al 1 de enero de 2011 de \$ 149.

Participación de los trabajadores en las utilidades diferida

La NIIF no requiere el reconocimiento de la participación de los trabajadores en las utilidades diferida (PTU diferida), sin embargo las NIF mexicanas requieren el reconocimiento de esta partida como parte de los estados financieros. Esta diferencia no tuvo impacto en la Compañía ya que no posee provisión por PTU diferida al 31 de diciembre de 2011 y 1 de enero de 2011.

Terminación laboral

La NIC 19 no requiere el reconocimiento de una provisión actuarial por los beneficios por terminación de la relación laboral por causas distintas a una restructuración, sin embargo la NIF D-3 mexicana sí exigía tal reconocimiento. En consideración a lo anterior la Compañía dejó de reconocer a partir de la fecha de transición la parte de la provisión de obligaciones laborales relacionada con dicha partida, la cual a esa fecha ascendía al 1 de enero de 2011 de \$ 437.

e) Efectos de inflación

La NIIF a través de la NIC 29, *Información financiera en economías hiperinflacionarias*, requiere que se reconozcan los efectos de la inflación en la información financiera cuando la entidad opere en un entorno económico hiperinflacionario, del cual una de las características es que la tasa de inflación acumulada en un periodo de tres años se aproxime o sobrepase el 100%.

El último periodo de tres años en el que México dejó de ser una economía hiperinflacionaria fue el periodo de 1996 a 1998, por lo que la Compañía eliminó los efectos de la inflación de sus activos y pasivos no monetarios excepto inmuebles, maquinaria y equipo, así como de su capital social que habían sido reconocidos bajo NIF mexicanas desde el 1 de enero de 1999 hasta el 31 de diciembre de 2007.

f) Riesgo de la parte y contraparte

NIC 39, *Instrumentos Financieros – Reconocimiento y medición*, establece que la determinación del valor razonable de los instrumentos financieros se realice considerando el riesgo crediticio, el cual representa el riesgo de que una contraparte no cumpla con sus obligaciones contractuales. En virtud de lo anterior la Compañía ajustó el valor de sus instrumentos financieros, previamente determinados de acuerdo a NIF mexicanas, haciendo la consideración del riesgo de incumplimiento de la contraparte.

Los estados financieros muestran el valor razonable de la posición activa y pasiva de los instrumentos financieros derivados, netos del ajuste por valuación crediticia atribuible al riesgo de incumplimiento tanto de la Compañía como del que proviene de los emisores con quien tiene contratados sus instrumentos financieros derivados. El ajuste asociado con el riesgo de incumplimiento determinado a la fecha de transición al 1 de enero de 2011 ascendió a \$ 79,167.

g) Impuestos diferidos

La transición a NIIF generó una serie de ajustes al valor contable de los activos y pasivos, lo cual provocó que se tuvieran que recalcular los impuestos diferidos en función de la NIC 12, *Impuestos a la utilidad*, generándose una disminución al 1 de enero de 2011 de \$ 538,029 en el pasivo por impuestos diferidos a la fecha de transición.

h) Pasivos

La NIC 37, *Provisiones, pasivos contingentes y activos contingentes*, establece la contabilización y revelaciones a suministrar cuando existe una provisión de pasivo o cuando haya activos y pasivos de carácter contingente. En términos generales esta norma es similar al Boletín Mexicano C-9, *Pasivos, provisiones, activos y pasivos contingentes y compromisos*, excepto por ciertas diferencias relacionadas con las condiciones que deben de cumplir las provisiones para poder ser reconocidas. La NIC 37 y el Boletín C-9, establecen que cuando existe una obligación implícita esta debe reconocerse como pasivo, sin embargo existen diferencias en la definición de este concepto, ya que la NIIF establece que existe este tipo de obligación cuando derivan de un patrón establecido de comportamiento en el pasado, cuando existen políticas empresariales que establecen el tratamiento de la obligación o la administración ha efectuado declaraciones concretas sobre el trato de la obligación, a diferencia de la NIF mexicana que establece que se debe reconocer una obligación implícita cuando exista una declaración pública suficientemente explícita por parte de la dirección general o del consejo de administración informando a los terceros interesados de la obligación asumida. Derivado de lo anterior la Compañía concluyó que las aportaciones de terrenos efectuadas por sus socios minoritarios para la construcción de desarrollos habitacionales, reconocida bajo NIF mexicanas como participación no controladora debían reclasificarse al rubro de acreedores por terrenos.

i) Activos y pasivos financieros

La NIIF 9, *Instrumentos Financieros*, establece que los activos y pasivos financieros deben reconocerse por primera vez a su valor razonable, es decir, al valor razonable de la contraprestación pagada o recibida y posteriormente deben medirse a valor razonable o costo amortizado. De acuerdo a lo establecido en la NIF mexicana sólo cuando se cumplan situaciones muy específicas los activos y pasivos financieros pueden medirse a costo amortizado o valor razonable. La Compañía reconoció la valuación de sus activos y pasivos financieros de acuerdo a lo establecido en la NIIF 9 a partir de la fecha de transición.

j) Costos de transacción

NIF mexicana establece que los costos de transacción (costos de emisión de deuda) se deben registrar como un activo y se amortizan utilizando el método de línea recta. La NIIF establece que los costos de emisión de deuda se deben deducir del importe en libros del pasivo financiero y el importe neto de la deuda debe ser la base para el cálculo del método de la tasa de interés efectiva.

k) Propiedades de inversión

La Compañía mantenía, según lo establecido en NIF mexicanas, propiedades con el único propósito de obtener rentas o apreciación de su capital. La NIC 40, *propiedades de inversión*, requiere que tales propiedades sean calificadas como propiedades de inversión debido a sus características.

l) Estado de resultados integrales

La Compañía optó por presentar un sólo estado consolidado de resultados integrales, el cual representa los cambios en el patrimonio en un periodo dado, lo cual comprende todos los componentes del resultado y de otras partidas de utilidad integral.

m) Estados de flujos de efectivo

La transición a NIIF no tuvo efectos significativos en los estados consolidados de flujos de efectivo.

n) Otras partidas de utilidad integral

La transición a NIIF no tuvo efectos importantes en otras partidas de la utilidad integral.

o) Combinaciones de negocio

La Compañía optó según lo establecido en la NIIF 1 por aplicar la exención de combinaciones de negocios a aquellas que hubieran ocurrido antes de la fecha de transición.

3.4 Conciliaciones

A continuación se presenta la cuantificación del impacto de la transición a las NIIF a través de la conciliación del patrimonio consolidado y el resultado integral consolidado a partir de la fecha de transición.

Conciliación de los estados consolidados de posición financiera al 1 de enero de 2011 (fecha de transición a NIIF) y al 31 de diciembre de 2011

Nota	Al 1 de enero de 2011 (fecha de transición)			Al 31 de diciembre de 2011		
	NIF	Efecto de la transición a las NIIF	Inicio NIIF	NIF	Efecto de la transición a las NIIF	NIIF
Activos						
Activos corrientes:						
Efectivo y equivalentes de efectivo	\$ 6,154,585	\$ (135,369)	\$ 6,019,226	\$ 5,529,279	\$ (140,000)	\$ 5,389,279
Efectivo restringido	-	135,369	135,369	-	140,000	140,000
Cuentas por cobrar, neto	5,193,335	-	5,193,335	8,358,381	-	8,358,381
Inventarios	16,180,350	-	16,180,350	19,544,068	-	19,544,068
Otras cuentas por cobrar	1,379,322	-	1,379,322	909,389	-	909,389
Pagos anticipados	1,044,683	(20,609)	1,024,074	1,270,615	(22,364)	1,248,251
Instrumentos financieros derivados	-	-	-	55,206	1,128	56,334
Total activos corrientes	\$ 29,952,285	\$ (20,609)	\$ 29,931,676	\$ 35,666,938	\$ (21,236)	\$ 35,645,702
Activos no corrientes:						
Cuentas por cobrar a más de un año, neto	648,021	(190,941)	457,080	514,388	(101,330)	413,058
Terrenos para construcción a largo plazo	5,752,411	(1,979,510)	3,772,901	6,200,315	(2,541,970)	3,658,345
Inmuebles, maquinaria y equipo, neto	502,497	505,871	1,008,468	534,536	683,753	1,218,289
Propiedades de inversión	-	39,985	39,985	-	25,125	25,125
Otros activos	213,571	(135,767)	77,804	144,554	(130,904)	13,650
Total activos no corrientes	7,116,500	(1,760,262)	5,356,238	7,393,793	(2,065,326)	5,328,467
Total activos	\$ 37,068,785	\$ (1,780,871)	\$ 35,287,914	\$ 43,060,731	\$ (2,086,562)	\$ 40,974,169
Pasivos y capital						
Pasivos corrientes:						
Créditos bancarios	\$ 3,248,926	-	\$ 3,248,926	\$ 6,351,674	-	\$ 6,351,674
Porción corriente de la deuda a largo plazo	-	-	-	93,191	-	93,191
Cuentas por pagar	4,162,297	312,439	4,474,736	3,395,532	296,025	3,691,557
Impuestos y otras cuentas por pagar	2,549,352	-	2,549,352	1,741,192	-	1,741,192
Instrumentos financieros derivados	21,845	(1,254)	20,591	-	-	-
Anticipo a clientes	546,356	-	546,356	698,572	-	698,572
Total pasivos a corrientes	10,528,776	311,185	10,839,961	12,280,161	296,025	12,576,186

		Al 1 de enero de 2011 (fecha de transición)			Al 31 de diciembre de 2011		
	Nota 3.3	NIF	Efecto de la transición a las NIIF	Inicio NIIF	NIF	Efecto de la transición a las NIIF	NIIF
Pasivos no corrientes:							
Deuda a largo plazo	i, j	6,986,757	(354,987)	6,631,770	8,051,438	(371,583)	7,679,855
Cuentas por pagar	b, h, i	350,731	733,957	1,084,688	189,753	852,853	1,042,606
Impuestos a la utilidad por pagar		-	-	-	782,736	-	782,736
Instrumentos financieros derivados	l	740,412	(77,913)	662,499	425,266	(126,132)	299,134
Impuestos diferidos	g	2,688,030	(503,135)	2,184,895	3,153,685	(624,342)	2,529,343
Obligaciones laborales	d	3,530	586	4,116	3,526	1,045	4,571
Total pasivos no corrientes		10,769,460	(201,492)	10,567,968	12,606,404	(268,159)	12,338,245
Capital:							
Capital social	a	191,193	(75,649)	115,544	191,193	(75,649)	115,544
Prima en suscripción de acciones	a	5,133,062	(229,340)	4,903,722	5,133,062	(229,340)	4,903,722
Resultados acumulados		10,141,081	(925,055)	9,216,026	12,529,768	(1,169,219)	11,360,549
Otras partidas de utilidad integral acumuladas	n	(411,369)	56,062	(355,307)	(362,831)	42,754	(320,077)
Participación controladora		15,053,967	(1,173,982)	13,879,985	17,491,192	(1,431,454)	16,059,738
Participación no controladora	h	716,582	(716,582)	-	682,974	(682,974)	-
Total capital		15,770,549	(1,890,564)	13,879,985	18,174,166	(2,114,428)	16,059,738
Total pasivos y capital		\$ 37,068,785	\$ (1,780,871)	\$ 35,287,914	\$ 43,060,731	\$ (2,086,562)	\$ 40,974,169

Conciliación del resultado integral total consolidado por el periodo del 1 de enero al 31 de diciembre de 2011

		Por el periodo terminado del 1 de enero al 31 de diciembre de 2011		
Nota		Efecto de la		
3.3		NIF	transición a	Inicio NIIF
			las NIIF	
Ventas		\$ 16,327,800	\$ -	\$ 16,327,800
Costo de ventas		11,786,204	-	11,786,204
Utilidad bruta		4,541,596	-	4,541,596
Gastos generales y de administración	d	1,370,508	459	1,370,967
Utilidad de operación		3,171,088	(459)	3,170,629
Otros ingresos, neto		792	-	792
Costo de financiamiento:				
Gastos financieros	i	(158,817)	-	(158,817)
Productos financieros	c	596,015	161,624	757,639
Resultado cambiario, neto	e	(68,240)	(613,281)	(681,521)
Valuación de derivados	f	8,030	67,104	75,134
		376,988	(384,553)	(7,565)
Utilidades antes de impuesto a la utilidad		3,548,868	(385,012)	3,163,856
Impuestos a la utilidad	g	(1,134,836)	115,503	(1,019,333)
Utilidad neta		\$ 2,414,032	\$ (269,509)	\$ 2,144,523
Otras partidas de utilidad integral:				
Ganancia neta por valor razonable de derivados, neto de impuestos diferidos		\$ 35,230	\$ -	\$ 35,230
Total de otras partidas de utilidad integral		35,230	-	35,230
Utilidad integral del periodo		\$ 2,449,262	\$ (269,509)	\$ 2,179,753

4. Políticas y prácticas contables significativas

Las políticas y prácticas contables aplicadas por la Compañía en estos estados financieros consolidados son las mismas aplicadas en sus estados financieros consolidados al 31 de diciembre de 2011, excepto por aquellas que pudieran verse modificadas como resultado de la adopción por primera vez de las NIIF.

4.1 Reconocimiento de ingresos y costos

Los ingresos, costos y gastos por venta de viviendas se reconocen cuando cumplen 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 al finalizar la construcción de la vivienda, y efectuarse la firma de la escritura respectiva por parte de la Compañía, el cliente y la institución financiera. En ese momento, el cliente recibe la vivienda debido a que posee el derecho legal de tomar posesión de la misma.

A partir de 2010, además de vender viviendas de forma individual, la Compañía comenzó a vender conjuntos de viviendas a compañías inversionistas del sector inmobiliario (clientes corporativos), quienes revenden dichas viviendas a personas que obtienen financiamiento público o privado. Estos clientes corporativos adquieren los conjuntos de viviendas sin otorgar un enganche o con un enganche no superior al diez por ciento y, por lo general, reciben términos de crédito extendidos de tres a doce 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 transfiere el título legal, los riesgos y beneficios significativos relacionados con las viviendas. Al recibir la propiedad de dichas viviendas, los clientes corporativos firman pagarés 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 2012 y 2011 y 1 de enero de 2011, la Compañía tiene un saldo pendiente de cobro a clientes corporativos de \$ 12,050,844, \$ 7,348,327 y \$ 4,242,490, respectivamente.

El costo de ventas representa los costos incurridos en el desarrollo de la construcción de las viviendas durante el año. Estos costos incluyen terrenos, 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.

4.2 Uso de estimaciones

La preparación de los estados financieros de conformidad con las NIIF 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. La Compañía basó sus estimaciones en parámetros disponibles a la fecha de preparación de los estados financieros. Sin embargo las circunstancias existentes y las estimaciones acerca de eventos futuros pueden cambiar debido a cambios en el mercado o en circunstancias fuera del control de la Compañía. Tales cambios son reflejados en las estimaciones y sus efectos en los estados financieros cuando ocurren.

Estas estimaciones se refieren principalmente a:

- Estimación de vidas útiles de inmuebles, maquinaria y equipo
- Primas de antigüedad de empleados
- Estimación para cuentas de dudosa recuperación
- Valor razonable de instrumentos financieros derivados

4.3 Activos y pasivos financieros

Los activos y pasivos financieros que se encuentran dentro del alcance de la NIC 39 incluyen en términos generales: inversiones en instrumentos financieros, instrumentos de deuda y capital, cuentas por cobrar y otras cuentas por cobrar, préstamos y financiamientos, cuentas por pagar y pasivos acumulados e instrumentos financieros derivados.

Los activos y pasivos financieros se reconocen inicialmente a su valor razonable más los costos directamente atribuibles a su compra o emisión, excepto por aquellos designados a su valor razonable a través de las utilidades o pérdidas.

La medición posterior de los activos y pasivos financieros depende de su clasificación, ya sea como activos y pasivos financieros medidos a su valor razonable, activos y pasivos financieros mantenidos a su vencimiento y disponibles para su venta, préstamos y cuentas por cobrar.

Deterioro de activos financieros

Al cierre de cada período sobre el que se informa, la Compañía evalúa si existe alguna evidencia objetiva de que un activo financiero o grupo de activos financieros se encuentran deteriorados en su valor. Un activo financiero o un grupo de activos financieros se consideran deteriorados en su valor solamente si existe evidencia objetiva de deterioro de ese valor como resultado de uno o más eventos ocurridos después del reconocimiento inicial del activo (el “evento que causa la pérdida”), y ese evento que causa la pérdida tiene impacto sobre los flujos de efectivo futuros estimados generados por el activo financiero o el grupo de activos financieros, y el impacto puede estimarse de manera fiable. La evidencia de un deterioro del valor podría incluir, entre otros, indicios tales como que los deudores o un grupo de deudores se encuentran con dificultades financieras significativas, el incumplimiento o mora en los pagos de la deuda por capitales o intereses, la probabilidad de que se declaren en quiebra o adopten otra forma de organización financiera, o cuando datos observables indiquen que existe una disminución medible en los flujos de efectivo futuros estimados, así como cambios adversos en el estado de los pagos en mora, o en las condiciones económicas que se correlacionan con los incumplimientos.

Activos financieros a costo amortizado

Para los activos financieros contabilizados a costo amortizado, la Compañía primero evalúa si existe evidencia objetiva de deterioro de valor, de manera individual para los activos financieros que son individualmente significativos, o de manera colectiva para los activos financieros que no son individualmente significativos. Si la Compañía determina que no existe evidencia objetiva de deterioro del valor para un activo financiero evaluado de manera individual, independientemente de su importancia, incluye a ese activo en un grupo de activos financieros con características de riesgo de crédito similares, y los evalúa de manera colectiva para determinar si existe deterioro de su valor. Los activos que se evalúan de manera individual para determinar si existe deterioro de su valor, y para los cuales una pérdida por deterioro se reconoce o se sigue reconociendo, no son incluidos en la evaluación de deterioro del valor de manera colectiva.

Los activos financieros de la Compañía incluyen el efectivo y equivalentes de efectivo, las cuentas por cobrar a clientes, otras cuentas por cobrar y los instrumentos financieros derivados.

Los pasivos financieros se clasifican conforme a las siguientes categorías con base en la naturaleza de los instrumentos financieros contratados o emitidos: pasivos financieros medidos a su valor razonable y pasivos financieros medidos a su costo amortizado.

Los pasivos financieros de la Compañía incluyen cuentas por pagar a proveedores, otras cuentas por pagar, deuda, e instrumentos financieros derivados. Los instrumentos financieros derivados se miden a su valor razonable y la deuda corriente y no corriente, así como las cuentas por pagar, se contabilizan como pasivos financieros medidos a su costo amortizado.

Pasivos financieros al valor razonable con cambios en resultados

Los pasivos financieros al valor razonable con cambios en resultados incluyen los pasivos financieros mantenidos para negociar y los pasivos financieros designados al momento del reconocimiento inicial como al valor razonable con cambios en resultados.

Los pasivos financieros se clasifican como mantenidos para negociar si se contraen con el propósito de negociarlos en un futuro cercano. Esta categoría incluye los instrumentos financieros derivados adquiridos por la Compañía, que no se designan como instrumentos de cobertura según lo define la NIC 39.

Las ganancias o pérdidas por pasivos mantenidos para negociar se reconocen en el estado de resultados.

Deuda y créditos

Después del reconocimiento inicial, las deudas y créditos que devengan intereses se miden a costo amortizado, utilizando el método de la tasa de interés efectiva. Las ganancias y pérdidas se reconocen en el estado de resultados cuando los pasivos se dan de baja, así como a través del proceso de amortización, a través del método de la tasa de interés efectiva.

El costo amortizado se calcula tomando en cuenta cualquier descuento o prima en la adquisición y las comisiones o los costos que sean una parte integrante de la tasa de interés efectiva. La amortización de la tasa de interés efectiva se reconoce como costo financiero en el estado de resultados.

Compensación de instrumentos financieros

Los activos financieros y pasivos financieros se compensan y el monto neto se reporta en el estado consolidado de situación financiera si, y solo si (i) existe un derecho legalmente exigible para compensar los montos reconocidos, y (ii) existe la intención de liquidarlos por el importe neto, o de realizar los activos y liquidar pasivos en forma simultánea.

Valor razonable de los instrumentos financieros

A cada fecha de presentación de información, el valor razonable de los instrumentos financieros que se negocian en los mercados activos se determina considerando los precios cotizados en el mercado, o a los precios cotizados por los intermediarios financieros (precio de compra para las posiciones activas y precio de venta para las posiciones pasivas), sin deducción alguna de los costos de transacción.

Para los instrumentos financieros que no se negocian en un mercado activo, el valor razonable se determina utilizando las técnicas de valuación generalmente aceptadas. Dichas técnicas pueden incluir el uso de transacciones de mercado bajo el principio de plena competencia, referencias al valor razonable actual de otro instrumento financiero que sea esencialmente similar, análisis de los flujos de efectivo descontados u otros modelos de valuación.

La jerarquía utilizada para determinar los valores razonables es como sigue:

Nivel 1. Precios cotizados (sin ajustar) en mercados activos para activos o pasivos idénticos;

Nivel 2. Variables distintas a los precios cotizados incluidos en el nivel 1 que sean observables para el activo o pasivo, directamente (precios) o indirectamente (derivadas de precios); y

Nivel 3. Variables utilizadas para el activo o pasivo que no estén con base en datos observables de mercado (variables no observables).

En la nota 16 se proporciona un análisis de los valores razonables de los instrumentos financieros.

4.4 Efectivo y equivalentes de efectivo

Los saldos en bancos devengan intereses a tasas variables sobre la base de tasas diarias de depósitos bancarios. Los equivalentes de efectivo están representados por depósitos a corto plazo que se realizan por períodos variables de entre un día y tres meses, según las necesidades de efectivo inmediatas de la Compañía, y devengan intereses a las tasas de depósitos a corto plazo aplicables. Tales inversiones se presentan a su costo de adquisición más intereses devengados, importe que es similar a su valor de mercado (ver Nota 5).

Cuando el efectivo deja de ser líquido o fácilmente convertible a efectivo o no puede utilizarse para cancelar un pasivo, la Compañía lo clasifica como efectivo restringido. Las restricciones de efectivo menores a doce meses se reconocen como parte del activo corriente y el que tenga restricciones superiores a doce meses es reconocido como parte del activo no corriente. Al 31 de diciembre de no existían restricciones mayores a un año.

4.5 Cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar a clientes se reconocen inicialmente a su valor razonable y posteriormente se valúan a su costo amortizado utilizando el método de tasa de interés efectivo, menos la estimación de deterioro. La Compañía ha determinado que el cálculo del costo amortizado no presenta diferencias significativas con respecto al monto facturado en las cuentas por cobrar en el corto plazo debido a que la transacción no tiene costos relevantes asociados.

La estimación para cuentas de cobro dudoso o provisión de deterioro representa la estimación del incumplimiento de los clientes para efectuar pagos en la fecha de vencimiento. Dichas estimaciones están basadas en las fechas de vencimiento de los saldos de clientes, en las circunstancias específicas de los créditos y en la experiencia histórica de la Compañía. La provisión de deterioro se determina considerando los saldos no recuperados, los resultados de un estudio de recuperabilidad efectuado a la cartera y a la identificación específica de saldos vencidos.

Los plazos de los créditos a clientes corporativos fluctúan entre tres y doce 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.

4.6 Instrumentos financieros derivados y operaciones de cobertura

La Compañía está expuesta a riesgos por fluctuaciones cambiarias y tasas de interés, los cuales trata de mitigar a través de un programa controlado de administración de riesgos, mediante la utilización de instrumentos financieros derivados. La Compañía utiliza principalmente contratos *cross currency swaps*, *call spreads* y cuando es necesario utiliza *put options* para mitigar el riesgo de fluctuaciones cambiarias.

Con la finalidad de reducir los riesgos generados por las fluctuaciones en tasas de interés, se utilizan swaps de tasas de interés, a través de los cuales se paga o se recibe el importe neto resultante de pagar o cobrar una tasa fija y de recibir o pagar flujos provenientes de una tasa variable sobre montos nominales denominados en pesos o dólares. Los instrumentos financieros derivados de la Compañía en su mayor parte califican como de negociación. Aquellos que califican como derivados de cobertura de flujos de efectivo son designados y se les da el tratamiento exigido por la norma respectiva.

La política de la Compañía comprende: (i) la documentación formal de todas las transacciones entre los instrumentos de cobertura y las posiciones cubiertas, (ii) el objetivo de la administración de riesgo, y (iii) la estrategia para celebrar las transacciones de cobertura. Este proceso comprende la asociación entre los flujos de efectivo de los derivados con los activos o pasivos reconocidos en el estado de posición financiera.

La efectividad de los instrumentos derivados de cobertura se evalúa antes de su designación, así como durante el período de la misma, la cual se lleva a cabo al menos trimestralmente con base en técnicas estadísticas reconocidas. Si se determina que un instrumento financiero derivado deja de ser una cobertura altamente efectiva, se deja de aplicar el tratamiento contable de cobertura respecto de dichos derivados prospectivamente.

Los instrumentos financieros derivados se reconocen en el estado de posición financiera a su valor razonable. Tratándose de instrumentos derivados que califican como de cobertura de flujo de efectivo, la porción efectiva de las ganancias o pérdidas de estos instrumentos derivados, se reconocen en el capital en el rubro de "efecto por valor razonable de derivados", y la porción no efectiva se aplica a los resultados del ejercicio. Los cambios en el valor razonable de los instrumentos derivados que no califican como instrumentos de cobertura se reconocen de forma inmediata en resultados.

El efecto por valuación reconocido en resultados correspondiente a instrumentos financieros derivados que se tratan como instrumentos de cobertura, se presenta en el mismo rubro del estado de resultados en donde se presenta el resultado por valuación de la posición primaria.

4.7 Inventarios

Las construcciones en proceso, los terrenos en proceso de desarrollo y para futuros desarrollos se registran a su costo de adquisición o incurrido. 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, sin exceder de su valor neto de realización.

Los inventarios de terrenos en proceso de desarrollo y construcción en proceso incluyen los costos por préstamos directamente atribuibles a su adquisición, desarrollo y construcción que necesariamente lleven un período de tiempo sustancial para que estén disponibles para su venta.

La Compañía capitaliza los costos por préstamos que resultan 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 período en el cual la Compañía sigue desarrollando dichos proyectos. En el caso de financiamientos en moneda extranjera, las fluctuaciones cambiarias asociadas con los activos aptos son capitalizadas como parte de los costos por préstamos, en tanto estas representen un ajuste a los costos por interés.

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

La Compañía evalúa los indicadores de baja de valor en sus inventarios por obsolescencia y lento movimiento que pudieran estar presentes en sus inventarios.

4.8 Inmuebles, maquinaria y equipo

Los inmuebles, maquinaria y equipo se valúan al costo de adquisición, menos la depreciación acumulada y menos las posibles pérdidas por deterioro de su valor, si las hubiera. El costo de adquisición incluye el precio de compra y cualquier costo directamente atribuible al traslado del activo a su ubicación final y al acondicionamiento necesario para que comience a operar.

Los desembolsos posteriores a la adquisición, incluyendo las mejoras mayores, se capitalizan y son incluidos en el valor en libros del activo o son reconocidos como un elemento por separado, cuando es probable que beneficios económicos futuros asociados con el activo fluyan a la Compañía y los costos pueden ser medidos razonablemente.

Las reparaciones y mantenimientos incluidos en el estado de resultados se reconocen cuando se incurren. Las mejoras mayores son depreciadas durante la vida útil remanente del activo relacionado. Las mejoras a propiedades arrendadas se deprecian durante el plazo del arrendamiento o la vida útil, el que sea menor. Los terrenos no son objeto de depreciación.

La depreciación se calcula sobre el costo del activo menos su valor residual, considerando por separado cada uno de sus componentes. La depreciación se reconoce en resultados con base en el método de línea recta y aplicando tasas anuales que reflejan la vida útil estimada de los activos, a partir del mes siguiente en que se encuentran disponibles para su uso.

Las vidas útiles estimadas de los inmuebles, maquinaria y equipo se resumen como sigue:

	Vida útil estimada en años
Edificios	5 a 20
Maquinaria	4
Equipo de transporte	4
Mobiliario y equipo de oficina	10
Equipo de cómputo	3 a 5

Las vidas útiles, los valores residuales y los métodos de depreciación de los activos se revisan periódicamente y se ajustan prospectivamente de ser necesario.

Los activos de inmuebles, maquinaria y equipo son sujetos de pruebas de deterioro cuando ciertos hechos y circunstancias son indicativos de que el valor de los activos puede no ser recuperado. Una pérdida por deterioro se reconoce por el monto por el cual el valor en libros del activo excede a su valor de recuperación, que es el mayor entre el precio estimado de venta de dichos activos y su valor de uso, el cual se calcula con base en flujos descontados. Cuando el valor de recuperación es inferior al valor neto en libros, la diferencia se reconoce en resultados del ejercicio cuando se da de baja el activo.

Los componentes de inmuebles, maquinaria y equipo y cualquier parte significativa reconocida inicialmente, se da de baja al momento de su disposición o cuando no se espera obtener beneficios económicos futuros para su uso o disposición. Cualquier ganancia o pérdida en el momento de dar de baja el activo (calculado como la diferencia entre el importe neto de la disposición y el importe en libros del activo), se incluye en los resultados del ejercicio cuando se da de baja el activo.

Las utilidades y pérdidas por la venta de activos resultan de la diferencia entre los ingresos de la transacción y el valor en libros de los activos. Estas se incluyen en el estado de resultados dentro de otros gastos, neto.

4.9 Propiedades de inversión

Las propiedades de inversión se reconocen inicialmente al costo de adquisición o construcción, lo cual incluye los costos asociados con la transacción. Con posterioridad al reconocimiento inicial se valúan a su valor razonable, siempre y cuando los ingresos relacionados con dichas propiedades fluyan hacia la entidad. Las propiedades de inversión se dan de baja, al momento de su venta o cuando la propiedad de inversión se retira del uso de forma permanente, y no se espera obtener beneficio económico alguno de su venta. La diferencia entre el ingreso neto procedente de la venta y el importe en libros del activo se reconoce en el estado de resultados en el período en el cual el activo es dado de baja.

Solamente se realizan transferencias al rubro de propiedades de inversión o desde este rubro, cuando existe un cambio en el uso del activo. En caso de que ocurra una transferencia del rubro de propiedad de inversión a un componente de inmuebles, maquinaria y equipo, el costo atribuido para efectos de contabilización será el valor razonable del activo a la fecha del cambio de uso. Si un componente de inmuebles, maquinaria y equipo se transfiere a una propiedad de inversión, la Compañía contabiliza el activo hasta la fecha del cambio de uso de acuerdo con la política contable establecida para inmuebles, maquinaria y equipo. Al 31 de diciembre de 2012 y 2011, las propiedades de inversión se integran por terrenos comerciales.

4.10 Arrendamientos

La determinación de si un acuerdo es o incluye un arrendamiento, se basa en el análisis de la naturaleza del acuerdo a la fecha de su celebración, la evaluación de si el cumplimiento del contrato depende del uso de uno o más activos específicos y si el acuerdo cede el derecho de uso del activo.

Considerando lo anterior y las características específicas de cada contrato los arrendamientos son reconocidos como:

Operativos

Los arrendamientos en los cuales la Compañía retiene una porción significativa de los riesgos y beneficios de la propiedad son clasificados como arrendamientos operativos. Las rentas devengadas de acuerdo con los contratos de arrendamiento operativo se reconocen en resultados utilizando el método de línea recta durante el período que cubre el arrendamiento.

Financieros

Los arrendamientos en los cuales la Compañía tiene sustancialmente todos los riesgos y los beneficios inherentes a la propiedad de los bienes arrendados se clasifican como arrendamientos financieros.

Los arrendamientos financieros se capitalizan al inicio del plazo del arrendamiento, ya sea al valor razonable de la propiedad arrendada, o al valor presente de los pagos mínimos de arrendamiento, el que sea menor, reconociéndose adicionalmente un pasivo hasta por el monto indicado anteriormente. Para descontar el valor presente de los pagos mínimos, se utiliza la tasa de interés implícita del arrendamiento, en caso de ser práctica su determinación; de lo contrario se utiliza la tasa de interés incremental de los préstamos de la Compañía.

Los pagos por arrendamiento son distribuidos entre los gastos financieros y la reducción del pasivo pendiente de pago. Los gastos financieros son registrados en cada período durante el plazo del arrendamiento para así generar una tasa de interés periódica constante sobre el saldo pendiente del pasivo.

Los inmuebles, maquinaria y equipo adquiridos bajo arrendamiento financiero se deprecian considerando la vida útil estimada del activo o el plazo del arrendamiento, lo que sea menor.

4.11 Deterioro del valor de los activos de larga duración

La Compañía aplica pruebas de deterioro al valor de sus activos de larga duración, cuando ciertos hechos y circunstancias son indicativos de que el valor registrado de los activos puede no ser recuperado.

La pérdida por deterioro se reconoce por el monto en que el valor en libros del activo excede su valor de recuperación. El valor de recuperación de un activo o unidad generadora de efectivo es definido como el mayor entre el valor razonable del activo menos los costos para su venta y el valor en uso. Para determinar el valor en uso, se descuentan los flujos de efectivo futuros estimados a su valor presente, utilizando una tasa de descuento antes de impuestos que refleje el valor del dinero en el tiempo y considerando los riesgos específicos asociados al activo. Para el propósito de determinar el deterioro, los activos se agrupan en los niveles más bajos en donde existan flujos de efectivo identificables por separado (unidad generadora de efectivo).

Las pérdidas por deterioro se reversan si ha ocurrido un cambio en las estimaciones utilizadas para determinar el valor recuperable. Una pérdida por deterioro se reversa sólo en la medida en que el valor en libros del activo no exceda el valor en libros que habría sido determinado, neto de depreciación o amortización, si no hubiese sido reconocida ninguna pérdida por deterioro.

4.12 Beneficios a empleados

Beneficios a los empleados a corto plazo

Las obligaciones por beneficios a los empleados a corto plazo son cargados al estado de resultados sobre la base de los servicios devengados de acuerdo a los sueldos y salarios que la entidad espera pagar, incluyendo las contribuciones relacionadas a cargo de la Compañía. Las ausencias remuneradas por vacaciones y primas vacacionales se reconocen en la medida en que los empleados prestan los servicios que les permitan disfrutarlas.

Adicionalmente, si la Compañía posee una obligación legal o implícita presente de pagar, derivada de un servicio proporcionado por el empleado en el pasado y la obligación puede ser estimada, se reconoce un pasivo.

Primas de antigüedad

De acuerdo a lo establecido en la Ley Federal del Trabajo (LFT), la empresa está obligada a pagar a sus empleados una prima de antigüedad equivalente a doce días de salario por cada año laborado, siempre que hayan cumplido 15 años de servicio. La Compañía reconoce esta obligación como un beneficio post-empleo establecida en un plan de beneficios definidos.

El pasivo reconocido por el plan de beneficio definido representa el valor presente de dicha obligación, la cual es calculada anualmente por actuarios independientes utilizando el método de crédito unitario proyectado.

El valor presente de las obligaciones por beneficios definidos se determina al descontar los flujos estimados de efectivo futuros utilizando tasas de descuento nominales (corrientes) con vencimientos que se aproximan a los términos del pasivo.

Beneficios por terminación

Los beneficios por terminación son pagaderos como resultado de la decisión de la Compañía de terminar con la relación laboral antes de su fecha normal de retiro.

La Compañía reconoce los beneficios por terminación como un pasivo únicamente si tiene un plan formal detallado de la terminación y no existe posibilidad de cancelarlo. Los beneficios por terminación que no cumplen con este requisito se reconocen en el estado de resultados del período en que se incurren.

Participación de los trabajadores en las utilidades (PTU)

La PTU se considera compensación a empleados y, de conformidad con la LFT, la Compañía debe otorgarles el equivalente al 10% de su ingreso fiscal gravable anual, reconociendo dicho monto en el estado de resultados.

4.13 Provisiones

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

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

La Compañía reconoce pasivos contingentes solamente cuando existe la probabilidad de una salida de recursos derivada de dicha contingencia. Asimismo, los compromisos solamente se reconocen cuando generan una pérdida.

4.14 Impuestos a la utilidad

Impuesto a la utilidad del ejercicio

Los activos y pasivos por el impuesto a la utilidad del año corriente y de períodos anteriores se miden por los importes que esperan recuperar o pagar a la autoridad fiscal. Las tasas y leyes fiscales utilizadas para calcular dichos importes son aquellas que estén aprobadas o cuyo procedimiento de aprobación se encuentra próximo a completarse al final del ejercicio sobre el que se informa.

Impuestos a la utilidad diferidos

Los impuestos a la utilidad diferidos se determinan con base en el método de activos y pasivos, bajo el cual, a todas las diferencias que surgen entre los valores contables y fiscales se les aplica la tasa del impuesto sobre la renta (ISR) o del impuesto empresarial a tasa única (IETU), 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.

4.15 Fluctuaciones cambiarias

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

4.16 Concentración de riesgo

Los principales instrumentos financieros de financiamiento de las operaciones de la Compañía están compuestos por bonos, certificados bursátiles, créditos bancarios, instrumentos financieros derivados, arrendamientos financieros, y cuentas por pagar. La Compañía posee varios activos financieros tales como efectivo y equivalentes de efectivo, cuentas por cobrar y pagos anticipados que provienen directamente de su operación.

Los principales riesgos a los que se encuentran expuestos los instrumentos financieros de la Compañía son riesgos de flujo de efectivo, riesgo de liquidez, riesgo de mercado y riesgo de crédito. La Compañía utiliza análisis de sensibilidad para medir las pérdidas potenciales en sus resultados basados en un incremento teórico de 100 puntos base en tasas de interés y un cambio del 10% en tipos de cambio. El consejo de administración aprueba las políticas que le son presentadas por la administración de la Compañía para manejar estos riesgos.

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.

Los instrumentos financieros que potencialmente ocasionarían concentraciones de riesgo crediticio, son el efectivo y equivalente de efectivo, cuentas por cobrar a clientes, deuda e instrumentos financieros derivados. La política de la Compañía está diseñada para no limitar su exposición a una sola institución financiera, por lo que sus instrumentos financieros se mantienen con distintas instituciones financieras.

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 (ver Nota 24).

El riesgo de crédito asociado a las cuentas por cobrar de la Compañía se determina en función de las características individuales de cada cuenta. La Compañía transfiere la propiedad de las viviendas cuando el cliente o la institución financiera certifican que el crédito hipotecario correspondiente ha sido aprobado, y se han recibido los pagos correspondientes al enganche o pago inicial. En el caso de ventas a clientes corporativos la transferencia de propiedad se realiza una vez que se ha realizado una evaluación de crédito, solvencia, liquidez y se ha autorizado una línea de crédito de acuerdo a los resultados de dicha evaluación. Adicionalmente la Compañía mantiene una estimación para cuentas de cobro dudoso que es evaluada y adecuada periódicamente. A la fecha de los estados financieros el 51% 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.

El riesgo de crédito representa la pérdida que sería reconocida en caso de que los clientes o las contrapartes no cumplieran de manera integral las obligaciones contratadas.

La Compañía también está expuesta a riesgos de mercado provenientes de cambios en tasas de interés y de las fluctuaciones en los tipos de cambio, la Compañía hace uso de instrumentos financieros derivados asociando las coberturas con la deuda contratada.

En los últimos años las ventas de la Compañía se han concentrado en pocos clientes, lo cual ha generado una concentración de la cartera en pocos clientes. Durante los periodos terminados el 31 de diciembre de 2012 y 2011 y 1 de enero de 2011, el 55%, 64% y 61%, aproximadamente y respectivamente, de la cartera estaba concentrada en tres clientes. Si estos clientes no cubren sus adeudos con la Compañía, el negocio de la Compañía y sus resultados de operación podrían verse adversamente afectados.

4.17 Utilidad por acción

La utilidad por acción resulta de dividir la utilidad integral del periodo entre el promedio ponderado de acciones en circulación durante el ejercicio.

4.18 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.

4.19 Nuevos pronunciamientos contables

A continuación se indican las normas emitidas o modificaciones efectuadas a las normas existentes durante 2012, que entraron en vigor en periodos anuales que comienzan en o después del 1 de enero de 2013:

NIC 19, (Revisada) Beneficios a los Empleados

El 16 de junio de 2011, el IASB publicó modificaciones a la NIC 19, *Beneficios a los empleados*, las cuales cambian la contabilización de los planes de beneficio definidos y beneficios por terminación. Las modificaciones requieren el reconocimiento de los cambios en la obligación por beneficios definidos y en los activos del plan cuando esos cambios ocurren, eliminando el enfoque del corredor y acelerando el reconocimiento de los costos de servicios pasados. Los cambios también eliminan el diferimiento de las ganancias y pérdidas actuariales, y requieren que estas sean registradas directamente en las otras partidas de utilidad integral en cada periodo reportado. Se establece que los cambios en la obligación de beneficios definidos y los activos del plan deben clasificarse en tres componentes: costos de servicio, interés neto sobre los pasivos (activos) netos por beneficios definidos y remediciones de los pasivos (activos) netos por beneficios definidos. Los cambios a esta norma indican que el interés neto se debe calcular usando una tasa de retorno para bonos corporativos de alta calidad.

Las modificaciones son efectivas a partir del 1 de enero de 2013, y se permite su aplicación anticipada.

NIIF 1, Adopción de las NIIF por primera vez – Préstamos gubernamentales

El IASB publicó en marzo de 2012 modificaciones a la NIIF 1 según las cuales se obliga a quienes adopten las NIIF por primera vez a aplicar de manera prospectiva los requerimientos de la NIIF 9, Instrumentos financieros, y los de la NIC 20, Contabilización de donaciones de gobierno y divulgación de la ayuda gubernamental, a los préstamos de gobierno que existan a la fecha de la transición a NIIF.

NIIF 7, Instrumentos financieros: información a revelar – Compensación de activos y pasivos financieros

Las mejoras efectuadas a la NIIF 7, requieren la revelación de información que permita a los usuarios de los estados financieros evaluar el efecto o posible efecto de los acuerdos de compensación en la situación financiera de la entidad reportante, lo cual incluye el efecto de los derechos de compensación asociados a los instrumentos financieros reconocidos que sean objeto de compensación.

NIIF 9, Instrumentos financieros: Clasificación y medición

La NIIF 9, introduce nuevos requerimientos sobre la clasificación y medición de activos financieros, permitiendo su aplicación anticipada. Esta norma requiere que todos los activos financieros sean clasificados en su totalidad sobre la base del modelo de negocio de la entidad para la gestión de los activos financieros y las características de los flujos de efectivo contractuales del activo financiero. Los activos financieros bajo esta norma son medidos ya sea a costo amortizado o valor justo. Solamente los activos financieros que sean clasificados como medidos a costo amortizado deberán ser evaluados a fin de determinar su deterioro. Esta Norma entrará en vigor a partir del 1 de enero de 2015.

NIIF 10 Estados Financieros Consolidados

La NIIF 10 sustituye la parte de la NIC 27 que hacía referencia a los estados financieros consolidados e individuales. La NIIF 10 también incluye asuntos tratados en la SIC-12 Consolidación – Entidades de Propósito Especial.

La NIIF 10 establece un modelo de control diferente al existente actualmente y que aplica a todas las entidades, incluyendo las de propósito especial. Los cambios incorporados por la NIIF 10 requerirán que la administración utilice significativamente su juicio para determinar qué entidades son controladas y consecuentemente tienen que ser consolidadas con la Compañía. Esta Norma entra en vigor para ejercicios anuales que inician en o después del 1 de enero de 2013.

NIIF 11, Acuerdos conjuntos

La NIIF 11 reemplaza a la NIC 31, Participación en negocios conjuntos y a la SIC 13, Entidades controladas conjuntamente – aportaciones no monetarias de los participantes. La NIIF 11 utiliza alguno de los términos que fueron usados en NIC 31, pero con diferentes significados. Mientras la NIC 31 identifica tres formas de acuerdos conjuntos, la NIIF 11 reconoce solo dos formas de acuerdos conjuntos cuando existe control conjunto, negocios conjuntos y operaciones conjuntas. Estos cambios son consecuencia de que la NIIF 11 utiliza el principio de control establecido en la NIIF 10 para determinar la existencia de control conjunto.

La NIIF 11 elimina la opción de contabilizar los acuerdos conjuntos usando el método de consolidación proporcional. En lugar de esto, la NIIF 11 establece que los acuerdos conjuntos que cumplan la definición de negocios conjuntos deben contabilizarse utilizando el método de participación y las operaciones conjuntas (activos y operaciones controlados conjuntamente) podrán ser reconocidas en los estados financieros de los inversores como parte de sus activos, pasivos, ingresos y gastos, y/o parte correspondiente de los mismos, si procede.

NIIF 12, Revelaciones de la participación en otras entidades

La NIIF 12 incluye todas las revelaciones que previamente estaban en la NIC 27 relacionadas con la consolidación de estados financieros, así como todas aquellas revelaciones que también de manera previa estaban incluidas en la NIC 31 y NIC 28. Estas revelaciones son las relacionadas con la participación en subsidiarias, acuerdos conjuntos, asociadas y entidades estructuradas. Esta Norma requiere revelaciones adicionales a las actualmente exigidas por las normas vigentes. La NIIF 12 entra en vigor para ejercicios anuales que inician en o después del 1 de enero de 2013.

NIIF 13, Medición del valor razonable

La NIIF 13, establece una única fuente de guía sobre la forma de medir el valor razonable, cuando este es requerido o permitido por Normas Internacionales de Información Financiera. No modifica cuándo una partida debe ser valuada a valor razonable, sin embargo sí establece cómo determinar dicho valor razonable y las revelaciones requeridas. Asimismo esta NIIF establece una nueva definición de valor razonable, según la cual es el precio que sería recibido por vender un activo o pagado por transferir un pasivo en una transacción ordenada entre participantes del mercado en la fecha de la medición (precio de salida).

5. Efectivo y equivalentes de efectivo

El efectivo y equivalentes de efectivo se integran como sigue:

	Al 31 de diciembre de		Al 1 de enero de
	2012	2011	2011
Efectivo	\$ 55,003	\$ 122,259	\$ 597,001
Equivalentes de efectivo	2,421,686	5,407,020	5,557,594
	2,476,689	5,529,279	6,154,595
Efectivo restringido	(2,418,391)	(140,000)	(135,369)
	\$ 58,298	\$ 5,389,279	\$ 6,019,226

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 promedio de 4.85%.

El efectivo restringido es requerido para garantizar obligaciones derivadas de la operación del Fideicomiso AAA Urbi por \$ 70,000 al 31 de diciembre de 2012 (\$ 70,000 al 31 de diciembre de 2011 y \$140,000 al 1 de enero de 2011). Adicionalmente al 31 de diciembre de 2012 y 1 de enero de 2011 el efectivo restringido incluye llamadas de margen por \$ 352,674 y \$ 65,369, respectivamente, así como \$ 1,995,717 necesarios para garantizar las líneas de factoraje financiero existentes al 31 de diciembre de 2012, según se menciona en la Nota 11. Al 31 de diciembre de 2011, no existían llamadas de margen garantizando algún derivado. El efectivo registrado como restringido relacionado con las líneas de factoraje financiero al cierre del año fue utilizado posteriormente para cancelar dichas líneas.

6. Cuentas por cobrar

a) Las cuentas por cobrar se integran como sigue:

	Al 31 de diciembre de		Al 1 de enero de
	2012	2011	2011
Clientes corporativos	\$ 12,050,844	\$ 7,348,327	\$ 4,242,490
Otros clientes	2,606,057	1,496,101	1,462,189
	14,656,901	8,844,428	5,704,679
Estimación para cuentas de cobro dudoso	(1,133,220)	(72,989)	(54,264)
	13,523,681	8,771,439	5,650,415
Clientes a largo plazo	(353,323)	(413,058)	(457,080)
	\$ 13,170,358	\$ 8,358,381	\$ 5,193,335

Otros clientes incluyen saldos por cobrar a acreditados de INFONAVIT, FOVISSSTE, SHF, bancos comerciales y otros compradores de vivienda.

b) La actividad de la estimación para cuentas de cobro dudoso por los años terminados al 31 de diciembre de 2012 y 2011, es como sigue:

	Al 31 de diciembre de	
	2012	2011
Saldo inicial al 1 de enero	\$ 72,989	\$ 54,264
Incremento con cargo a gastos	1,086,336	31,924
Aplicaciones a la estimación	(26,105)	(13,199)
Saldo final al 31 de diciembre	\$ 1,133,220	\$ 72,989

7. Inventarios

a) Los inventarios se integran como sigue:

	Al 31 de diciembre de		Al 1 de enero de
	2012	2011	2011
Terrenos en proceso de desarrollo	\$ 21,492,275	\$ 14,445,680	\$ 11,261,745
Construcción en proceso	10,923,340	8,624,461	8,547,414
Materiales para construcción	65,289	76,792	76,022
Casas para venta	42,837	55,480	68,070
	32,523,741	23,202,413	19,953,251
Terrenos para futuros desarrollos	(7,531,194)	(3,658,345)	(3,772,901)
	\$ 24,992,547	\$ 19,544,068	\$ 16,180,350

b) La Compañía mantiene la práctica 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 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.

c) Los costos por préstamos capitalizados atribuibles a activos aptos, durante los ejercicios concluidos el 31 de diciembre de 2012 y 2011 fueron de \$ 2,205,265 y \$ 1,528,901, respectivamente. Los costos por préstamos previamente capitalizados que fueron reconocidos como parte del costo de ventas durante los ejercicios de 2012 y 2011 fueron de \$ 1,023,028 y \$ 1,042,602, respectivamente. El plazo aproximado de amortización de los costos por préstamos capitalizados es de tres años.

Durante los años terminados el 31 de diciembre de 2012 y 2011, los costos por préstamos capitalizados en inventarios y los gastos financieros devengados se analizan como sigue:

	2012	2011
Gastos financieros y fluctuación cambiaria devengada	\$ 2,331,853	\$ 2,369,239
Costos por préstamos capitalizados	(2,205,265)	(1,528,901)
Gastos financieros y fluctuación cambiaria devengada después de capitalización de costo por préstamos	\$ 126,588	\$ 840,338

d) 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 2012 y 2011 y 1 de enero de 2011, la Compañía ha reconocido como parte de inventarios, terrenos obtenidos a través de estas asociaciones por \$ 658,971, \$ 682,974 y \$ 716,582, respectivamente de los cuales \$ 438,007, \$ 454,917 y \$ 601,979, respectivamente, forman parte de terrenos para futuros desarrollos.

8. Otras cuentas por cobrar

Las otras cuentas por cobrar se integran como sigue:

	Al 31 de diciembre de 2012	Al 31 de diciembre de 2011	Al 1 de enero de 2011
Impuestos por recuperar	\$ 556,431	\$ 791,791	\$ 1,288,598
Deudores diversos y otras cuentas por cobrar a empleados	89,464	88,709	62,621
Depósitos en garantía	33,477	28,889	28,103
	<u>\$ 679,372</u>	<u>\$ 909,389</u>	<u>\$ 1,379,322</u>

9. Pagos anticipados

Los pagos anticipados se analizan como sigue:

	Al 31 de diciembre de 2012	Al 31 de diciembre de 2011	Al 1 de enero de 2011
Seguros pagados por anticipado	\$ 138,193	\$ 164,003	\$ 157,341
Anticipo a proveedores	598,562	515,319	410,295
Anticipos para compra de terrenos	352,613	568,929	456,438
	<u>\$ 1,089,368</u>	<u>\$ 1,248,251</u>	<u>\$ 1,024,074</u>

10. Inmuebles, maquinaria y equipo

a) El rubro de inmuebles, maquinaria y equipo se integra como sigue:

	Al 31 de diciembre de 2012	Al 31 de diciembre de 2011	Al 1 de enero de 2011
Terrenos y edificios	\$ 150,355	\$ 156,714	\$ 150,384
Maquinaria y equipo	806,096	788,537	500,363
Equipo de cómputo	744,521	608,939	357,721
	<u>1,700,972</u>	<u>1,554,190</u>	<u>1,008,468</u>
Menos:			
Depreciación acumulada	(665,600)	(335,901)	-
	<u>\$ 1,035,372</u>	<u>\$ 1,218,289</u>	<u>\$ 1,008,468</u>

b) Los movimientos de las partidas que integran el rubro de inmuebles, maquinaria y equipo son los siguientes:

	Terrenos y edificios	Maquinaria y equipo	Equipo de cómputo	Total
Costo:				
Al 1 de enero de 2011	\$ 150,384	\$ 500,363	\$ 357,721	\$ 1,008,468
Adiciones	39,965	301,249	263,915	605,129
Bajas por venta	(33,635)	(13,075)	(12,697)	(59,407)
Al 31 de diciembre de 2011	156,714	788,537	608,939	1,554,190
Adiciones	283	24,715	135,651	160,649
Bajas por venta	(6,642)	(7,156)	(69)	(13,867)
Al 31 de diciembre de 2012	<u>\$ 150,355</u>	<u>\$ 806,096</u>	<u>\$ 744,521</u>	<u>\$ 1,700,972</u>

Depreciación:

Depreciación del año	\$	7,351	\$	155,515	\$	173,035	\$	335,901
Bajas por venta		-		-		-		-
Al 31 de diciembre de 2011		7,351		155,515		173,035		335,901
Depreciación del año		16,853		185,196		136,456		338,505
Bajas por venta	(	1,921)	(	6,832)	(	53)	(	8,806)
Al 31 de diciembre de 2012	\$	22,283	\$	333,879	\$	309,438	\$	665,600

Importe neto en libros

Al 31 de diciembre de 2012	\$	128,072	\$	472,217	\$	435,083	\$	1,035,372
Al 31 de diciembre de 2011	\$	149,363	\$	633,022	\$	435,904	\$	1,218,289
Al 1 de enero de 2011	\$	150,384	\$	500,363	\$	357,721	\$	1,008,468

Al 31 de diciembre de 2012 y 2011 y 1 de enero de 2011, el equipo de cómputo incluye licencias para uso de software por \$ 264,622, \$ 168,391 y \$ 89,375, respectivamente.

c) El gasto por depreciación al 31 de diciembre de 2012 y 2011 fue de \$ 338,505 y \$ 335,901, respectivamente.

d) Al 31 de diciembre de 2012 y 2011, los inmuebles, maquinaria y equipo incluyen los siguientes activos bajo contratos de arrendamiento financiero:

	2012	2011
Activos en arrendamiento financiero	\$ 1,034,957	\$ 918,136
Depreciación acumulada	(422,907)	(209,259)
	\$ 612,050	\$ 708,877

11. Deuda y créditos bancarios

a) La deuda a corto plazo se integra como sigue:

	Al 31 de diciembre de 2012	2011	Al 1 de enero de 2011
Crédito para capital de trabajo sin garantía con Credit Suisse AG denominado en dólares de los Estados Unidos de América (EUA) por US\$ 150 millones, 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 EUA por US\$ 150 millones, 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%, con vencimiento en enero de 2012.	-	500,000	-
Crédito para capital de trabajo sin garantía con Deutsche Bank denominado en dólares de los EUA por US\$ 35 millones, con una tasa de interés LIBOR más 4.75%, con vencimiento en enero 2013.	167,231	489,255	-

Crédito puente para capital de trabajo con BBVA Bancomer, S.A., denominado en pesos, con tasa de interés de TIIE a 28 días más 3.50%, con vencimiento en diciembre de 2012.	-	225,625	399,913
Créditos quirografarios, para capital de trabajo denominados en pesos, a tasa fija de 9.5 % con Banco Santander (México), S.A., con vencimiento en enero de 2012.	-	492,574	-
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%, al 31 de diciembre de 2012 y 2011 con vencimiento en enero 2013 y marzo 2012, respectivamente.	300,000	300,000	-
Crédito quirografario con Banco Mercantil del Norte, S.A., para capital de trabajo denominado en pesos, con una tasa fija de 8.77%, con vencimiento en enero de 2013.	400,000	-	-
Crédito con garantía hipotecaria, para capital de trabajo con HSBC México, S.A. denominado en pesos, al 31 de diciembre de 2012 y 2011 con un vencimiento en enero 2013 y marzo 2012, respectivamente.	600,000	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 vencimientos en enero, febrero, abril, mayo, julio y agosto 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%, al 31 de diciembre 2012 con vencimientos a noviembre y diciembre 2013 y al 31 de diciembre de 2011 con vencimiento en enero y marzo 2012.	218,067	34,709	-
Crédito quirografario para capital de trabajo con AF Banregio, S.A. de C.V., SOFOM ER, denominado en pesos, con una tasa de interés fija de 8.35%, con vencimiento en febrero 2013.	100,000	-	-
Créditos puente para capital de trabajo con Banco Santander (México), S.A., denominados en pesos con una tasa de interés TIIE a 28 días más 3.80%, con vencimientos en febrero, junio y diciembre 2013, y al 31 de diciembre 2011 con vencimiento en diciembre de 2012.	157,468	179,231	-

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%, con vencimiento en diciembre de 2013.

358,243

695,447

-

Crédito quirografario con Banco Nacional de México, S.A., para capital de trabajo denominado en pesos, con una tasa de interés TIIE a 28 días más una tasa de interés que fluctúa entre 3.75% y 4.50%, con vencimiento el 31 de octubre de 2011.

-

-

800,000

Crédito quirografario para capital de trabajo con Banco Santander (México), S.A., denominado en pesos con una tasa de interés fija de 9.52%, con vencimiento en enero de 2013.

134,439

-

-

Créditos quirografarios para capital de trabajo con Banco del Bajío, S.A., denominados en pesos con una tasa de interés TIIE a 28 días más 4.50%, con vencimiento en marzo de 2013.

75,000

-

-

Créditos quirografarios para capital de trabajo con Banco Monex, S.A. denominados en pesos, con tasa de interés del 5%, con vencimiento en enero de 2013.

60,000

-

-

Crédito denominado en dólares de los EUA con Deutsche Bank, por US\$ 50 millones, con tasa de interés LIBOR más 5.75%, con vencimiento en septiembre de 2013.

650,505

-

-

Crédito en cuenta corriente para capital de trabajo con Banco Santander (México), S.A., denominado en pesos con tasa de interés TIIE a 28 días más 4.50%, con vencimiento en febrero 2013.

171,846

-

-

Crédito quirografario con Banco de Crédito e Inversiones, S.A., denominado en dólares de los EUA por US\$ 6.6 millones, con tasa de interés LIBOR más 4%, con vencimiento en septiembre de 2013.

86,734

-

-

Línea de factoraje financiero con recurso con Banca Mifel, S.A. Institución de Banca Múltiple Grupo Financiero Mifel, División Fiduciaria

1,995,717

-

-

Provisión de intereses

505,393

238,028

195,448

\$ 5,980,643	\$ 6,351,674	\$ 3,248,926
---------------------	---------------------	---------------------

Las tasas de interés mostradas anteriormente están sujetas a variaciones de mercado. Las tasas de interés promedio de las deudas al 31 de diciembre de 2012 y 2011 y 1 de enero de 2011, fueron del 8.55%, 6.12% y 5.24%, respectivamente.

La Compañía utiliza el factoraje financiero y la venta de cartera como instrumento normal y revolvente de tesorería para hacer líquidas sus cuentas por cobrar, para lo cual posee líneas de factoraje financiero sin recursos, aprobadas con Banco Santander (México), S.A., Banco Inbursa, S.A., HSBC México, S.A, Banca Mifel, S.A y Unifin Credit, S.A. de C.V., SOFOM, ENR. La tasa de descuento promedio de estas líneas fluctúan entre el 7.54% y el 12.49%.

Como parte de su estrategia de financiamiento la Compañía vendió cartera al cierre del ejercicio por \$ 1,995,717 la cual fue reconocida como factoraje financiero con recursos debido a las características de la transacción, reconociendo el pasivo asociado con la operación y como efectivo restringido la garantía otorgada en los contratos de factoraje que asciende al monto de la contraprestación recibida por la venta de cartera.

b) La deuda no corriente se integra como sigue:

	Al 31 de diciembre de		Al 1 de enero de
	2012	2011	2011
Bono de deuda denominado en dólares de los EUA (senior guaranteed notes 2022) con Santander, S.A. y Deutsche Bank por US\$ 500 millones, con una tasa de interés fija anual de 9.75%, con vencimiento el 3 de febrero de 2022.	\$ 6,293,541	\$ -	\$ -
Bono de deuda denominado en dólares de los EUA (senior guaranteed notes 2020) con Santander, S.A. y Deutsche Bank por US\$ 300 millones, con una tasa de interés fija anual de 9.50%, con vencimiento el 21 de enero de 2020.	3,625,814	3,872,144	3,403,646
Bono de deuda denominado en dólares de los EUA (senior guaranteed notes 2016) con Merrill Lynch y UBS Investment Bank por US\$ 150 millones, con una tasa de interés anual fija de 8.50%, con vencimiento en abril de 2016.	1,912,716	2,046,688	1,802,062
Certificado Bursátil denominado en pesos, con una tasa de interés anual TIIE a 28 días más 4%, con vencimiento en diciembre de 2014.	600,000	600,000	-
Créditos con garantía hipotecaria denominados en UDIS con Hipotecaria su Casita, S.A., con vencimientos que varían entre 10 y 25 años, con tasas de interés que fluctúan entre 9.10% y 12.65%. Los vencimientos de estos créditos serán en los años de 2018 y 2033.	-	-	480,643
Crédito denominado en dólares de los EUA con Deutsche Bank, con tasa de interés LIBOR más 5.75%, con vencimiento en septiembre de 2013.	-	698,935	-
Crédito denominado en dólares de los EUA con International Finance Corporation (IFC), por US\$ 70 millones, con tasa de interés LIBOR más 5.5%, con vencimiento en julio de 2019.	937,399	-	-

Crédito simple con garantía hipotecaria para capital de trabajo denominado en pesos con BBVA Bancomer, S.A., con tasa de interés TIIE a 28 días más 4.50%, con vencimiento el 27 de enero de 2014.

559,395

-

-

Crédito con Banco de Crédito e Inversiones, S.A., para capital de trabajo denominado en dólares de los EUA por US\$ 20 millones, con una tasa de interés de LIBOR más 4%, 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 TIIE a 28 días más 3.00%, con vencimiento en diciembre de 2013.

-

91,576

-

Créditos puente para capital de trabajo con Banco Mercantil del Norte, S.A., denominados en pesos, con una tasa de interés TIIE a 28 días más 3.50%, con vencimientos en noviembre y diciembre de 2013.

-

277,320

-

Créditos puente para capital de trabajo con Banco Santander (México), S.A, denominado en pesos con una tasa de interés TIIE a 28 días más 3.80%, con vencimiento en abril, octubre y noviembre de 2014.

118,948

-

198,277

Crédito con garantía hipotecaria con HSBC México, S.A. de C.V. F/262757 denominado en pesos con una tasa de interés del 7% al 8%, con vencimiento en octubre de 2027.

458,757

-

-

Porción circulante de la deuda no corriente

14,506,570

7,773,046

6,631,770

(512,779)

(93,191)

-

Deuda no corriente

\$ 13,993,791

\$ 7,679,855

\$ 6,631,770

Las tasas de interés promedio de las deudas no corrientes al 31 de diciembre de 2012 y 2011 y 1 de enero de 2011 fueron de 8.92%, 9.14% y 9.02%, respectivamente.

c) 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 una razón consolidada de deuda con costo financiero a UAIIDA que no exceda de 5.5 a 1.0, una razón financiera consolidada de deuda neta con costo financiero a UAIIDA que no exceda de 4.5 a 1.0 y una razón consolidada de UAIIDA a gastos financieros no sea menor de 2.0 a 1.0.

Para el propósito de las restricciones antes mencionadas, UAIDA significa, en cualquier período, la suma, determinada con base en los estados financieros consolidados de la Compañía de acuerdo a las NIIF, de (i) la utilidad antes de impuestos, (ii) intereses capitalizados, (iii) depreciación y (iv) amortización.

d) Los vencimientos de las deudas a largo plazo al 31 de diciembre de 2012 son como sigue:

Años	Importe
2014	\$ 848,358
2015	165,583
2016	2,078,299
2017	165,583
2018 en adelante	10,735,968
	<u>\$ 13,993,791</u>

12. Instrumentos financieros derivados y operaciones de cobertura

Al 31 de diciembre de 2012 y 2011 y 1 de enero de 2011 los instrumentos financieros que tenía la Compañía eran los siguientes:

Instrumento	Al 31 de diciembre de				Al 1 de enero de	
	2012		2011		2011	
	Nocional	Valor justo activo (pasivo)	Nocional	Valor justo activo (pasivo)	Nocional	Valor justo activo (pasivo)
Activos:						
Activos corrientes:						
Opción de tipo europeo sobre divisas (put option)	US\$ 100,000	\$ 25,607	-	-	-	-
Forward de divisas	-	-	US\$ 150,000	\$ 52,015	-	-
Cross currency swaps	-	-	US\$ 150,000	4,319	-	-
		<u>\$ 25,607</u>		<u>\$ 56,334</u>		<u>-</u>
Activos no corrientes:						
Forward de divisas	US\$ 50,000	\$ 4,068	-	-	-	-
Swap de tasa de interés en pesos	\$ 600,000	335	-	-	-	-
		<u>\$ 4,403</u>		<u>-</u>		<u>-</u>
Pasivo:						
Pasivos corrientes:						
Collar costo cero de divisas	-	-	-	-	US\$ 150,000	\$ (20,591)
		<u>-</u>		<u>-</u>		<u>\$ (20,591)</u>
Pasivos no corrientes:						
Cross Currency Swaps	US\$ 300,000	\$ (487,669)	US\$ 300,000	\$ (299,134)	US\$ 450,000	\$ (662,499)
Call spread de divisas	US\$ 674,375	(1,089,891)	-	-	-	-
Swap de tasa de interés en pesos	\$ 1,651,650	(257,567)	-	-	-	-
		<u>\$ (1,835,127)</u>		<u>\$ (299,134)</u>		<u>\$ (662,499)</u>

Con el objetivo de disminuir los riesgos relacionados con las variaciones de tipo de cambio y tasas de interés, la Compañía hace uso de instrumentos financieros derivados asociando las coberturas a la deuda contratada. Los instrumentos financieros derivados que se han utilizado son:

Put options

Al 31 de diciembre de 2012, la Compañía tenía celebrados contratos de opciones de tipo europeo de corto plazo sobre divisas con un monto nocional de \$ 1,301,010 (US\$ 100 millones), que cubren el riesgo de fluctuaciones cambiarias al fijar un tipo de cambio piso de 13.10 por dólar. La Compañía no había celebrado esta clase de contratos al 31 de diciembre y 1 de enero de 2011.

El cambio en el valor razonable de este derivado representó un abono a resultados de \$ 25,606.

Este instrumento fue cancelado de forma anticipada en febrero de 2013.

Forward de divisas

Al 31 de diciembre de 2012 la Compañía tenía celebrados contratos de forward de divisas con un monto nominal de \$ 650,505 (US\$ 50 millones) (\$ 2,096,805 al 31 de diciembre de 2011 por US\$ 150 millones), cubriendo el riesgo de fluctuaciones cambiarias al concertar un tipo de cambio de \$ 14.665 por dólar. Al 1 de enero de 2011 la Compañía no había celebrado esta clase de contratos.

Los cambios en el valor razonable de este derivado representaron un crédito a resultados de \$ 4,068.

Este derivado fue cancelado de forma anticipada en febrero de 2013.

Cross Currency Swaps

Al 31 de diciembre de 2012 la Compañía poseía contratos de cross currency swaps que cubren pasivos denominados en moneda extranjera por un monto nominal de \$ 3,903,030 (US\$ 300 millones) (\$ 6,290,415 al 31 de diciembre de 2011 por US\$ 450 millones) (\$ 6,290,415 al 1 de enero de 2011 por US\$ 450 millones), por medio de los cuales se cubren los riesgos de tipo de cambio y de tasas de interés asociados a bonos y sus cupones con vencimiento en 2020 y 2022. Estos contratos permiten fijar la paridad de dichas deudas en un tipo de cambio promedio ponderado de 12.7117 por dólar, así como establecer tasas de interés fijas en pesos de 3.63%, 10.22% y 10.58%.

Los cambios en el valor razonable de este derivado representaron un cargo a resultados por \$ 85,347.

El cambio en el valor razonable de los contratos de cross currency swaps, que compensó la pérdida cambiaria de la deuda denominada en moneda extranjera por el año terminado el 31 de diciembre de 2012, fue un cargo neto de \$ 145,290 (abono de \$ 63,715 en 2011).

Durante el mes de febrero de 2013 instrumentos financieros derivados con monto nominal de US\$ 20 millones fueron cancelados y otros con monto nominal de US\$ 280 millones fueron reestructurados.

En 2012 la porción no efectiva por las coberturas de flujo de efectivo fue un cargo a resultados de \$ 4,619 (y un abono de \$ 4,619 en 2011).

Swaps de tasas de interés

Al 31 de diciembre de 2012, la Compañía tenía contratos swaps de tasa de interés en pesos por un monto nominal de \$ 4,851,650, que cubren el riesgo de tasa flotante en pesos, fijándola en 9.58% modificando tasas de interés referenciadas originalmente a indicadores con alto riesgo de variabilidad a tasas de interés referenciadas a índices con menor volatilidad.

Durante 2012 la Compañía reconoció con base en estos contratos un gasto neto de \$ 745,265 en resultados.

En febrero de 2013 este derivado fue cancelado de forma anticipada.

Call Spread de divisas

Al 31 de diciembre de 2012, la Compañía tenía contratos de call spread de tipo de cambio que cubren pasivos denominados en moneda extranjera por un monto nominal de \$ 6,822,171 (US\$ 524.4 millones), que cubren el riesgo de variaciones en el tipo de cambio asociados a bonos y sus cupones con vencimiento en 2016, 2020 y 2022. Estos contratos permiten fijar la paridad de dichas deudas en un tipo de cambio promedio ponderado de \$ 12.9867 por dólar.

Al 31 de diciembre de 2011 y 1 de enero de 2011 la Compañía no tenía contratos de este tipo.

Los cambios en el valor razonable de este derivado representaron un cargo a resultados de \$ 284,311.

Durante el mes de febrero de 2013 se cancelaron tres *call spread* con montos nominales de \$ 152,447 y otro con un nominal de \$ 805,579 fue reestructurado.

13. Cuentas por pagar

Las cuentas por pagar se integran como sigue:

	Al 31 de diciembre de		Al 1 de enero de
	2012	2011	2011
Proveedores para la construcción (1)	\$ 4,301,261	\$ 3,116,582	\$ 3,647,320
Proveedores de terrenos (2)	2,328,626	914,970	1,290,739
UNIFIN Financiera, S.A.P.I. de C.V.			
SOFOM ENR	183,288	206,759	-
Leasing Operation de México, S. de R.L. de C.V.	106,361	207,949	320,531
Hewlett-Packard Operations México, S. de R.L. de C.V.	224,427	153,683	119,309
GE Capital CEF México, S. de R.L. de C.V.	150,074	116,203	167,995
Arrendadora Capita Corporation	10,643	18,017	13,530
	7,304,680	4,734,163	5,559,424
Porción circulante de las cuentas por pagar no corrientes	(5,824,342)	(3,691,557)	(4,474,736)
	\$ 1,480,338	\$ 1,042,606	\$ 1,084,688

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

En agosto de 2009, con la intención de aprovechar el programa de factoraje patrocinado por NAFIN, la Compañía estableció un fideicomiso denominado AAA Urbi (F-80591), el cual cuenta con una línea revolvente de apoyo a proveedores por \$ 350,000, \$ 700,000 y \$ 700,000 al 31 de diciembre de 2012 y 2011 y 1 de enero de 2011, respectivamente. El fondo de garantía aportado asciende a \$ 70,000, \$ 140,000 y \$ 140,000, al 31 de diciembre de 2012 y 2011 y 1 de enero de 2011, respectivamente. 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 4, 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 2017.

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 2012 y 2011 y 1 de enero de 2011, la Compañía mantenía cláusulas de reserva de dominio por terrenos cuyo saldo asciende aproximadamente a \$ 1,858,042, \$ 618,245 y \$ 741,033, respectivamente.

3) Las cuentas por pagar a largo plazo incluyen saldos por \$ 239,675 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 9.14% y 14.00%, la fecha de vencimiento de estos créditos será en el año 2017.

El vencimiento de las cuentas por pagar a plazo mayor de un año al 31 de diciembre de 2012 es como sigue:

Años	Importe
2014	\$ 357,899
2015	303,809
2016	189,541
2017	151,512
2018	102,830
2019	102,169
2020	102,230
2021	85,174
2022	85,174
	<u>\$ 1,480,338</u>

14. Impuestos y otras cuentas por pagar

Este rubro se integra como sigue:

	Al 31 de diciembre de 2012	Al 31 de diciembre de 2011	Al 1 de enero de 2011
Impuesto a la utilidad por pagar	\$ 761,724	\$ 1,306,507	\$ 1,677,713
Impuesto al valor agregado	1,078,246	864,489	620,194
Impuesto sobre sueldos, impuesto sobre la renta e impuesto al valor agregado retenido	85,967	55,767	30,268
Participación de los trabajadores en las Utilidades	37,244	41,582	41,565
Acreedores diversos	452,455	255,583	179,612
	<u>2,415,636</u>	<u>2,523,928</u>	<u>2,549,352</u>
Porción circulante de impuestos y otras cuentas por pagar	(2,029,993)	(1,741,192)	(2,549,352)
	<u>\$ 385,643</u>	<u>\$ 782,736</u>	<u>\$ -</u>

15. Beneficios a los empleados

La Compañía tiene planes de beneficio definidos asociados con la prima de antigüedad que de acuerdo a la Ley Federal del Trabajo tiene obligación de otorgar a sus empleados después de 15 de años de servicio. Las primas de antigüedad se determinan con base en las compensaciones a los empleados en su último año de trabajo, los años de antigüedad en la Compañía y su edad al momento del pago a efectuar.

A continuación se presenta la información más relevante de los beneficios a los empleados.

Integración del costo neto del período:

	31 de diciembre de 2012	31 de diciembre de 2011
Costo laboral	\$ 412	\$ 800
Costo financiero sobre la obligación por beneficios Definidos	230	283
Costo neto del periodo	<u>\$ 642</u>	<u>\$ 1,083</u>

El cambio en las obligaciones por beneficios definidos es como sigue:

	31 de diciembre de	
	2012	2011
Obligación por beneficios definidos al inicio del año	\$ 4,571	\$ 4,116
Costo laboral	412	800
Costo financiero sobre la obligación por beneficios		
Definidos	230	283
Pérdida actuarial	2,552	1,313
Pagos directos al personal	(3,397)	(1,941)
Obligación por beneficios definidos al final del año	\$ 4,368	\$ 4,571

Las tasas utilizadas en los estudios actuariales al 31 de diciembre de 2012 y 2011, fueron las siguientes:

	Tasas nominales
Descuento de beneficios a los empleados:	
Promedio de largo plazo	8%
Incremento salarial:	
Promedio de largo plazo	5%

16. Otros activos y pasivos financieros

Jerarquía del valor razonable

Al 31 de diciembre de 2012, 2011 y 1 de enero de 2011, la Compañía mantenía los siguientes instrumentos financieros medidos a su valor razonable en el estado de posición financiera:

Medición del valor razonable al 31 de diciembre de 2012					
	Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3	Total	
Activos	\$ -	\$ 496,839	\$ -	\$ 496,839	
Derivados	-	31,736	-	31,736	
	\$ -	\$ 528,575	\$ -	\$ 528,575	
Pasivos					
Deuda	\$ -	\$ 3,284,337	\$ -	\$ 3,284,337	
Derivados	-	1,836,852	-	1,836,852	
Total	\$ -	\$ 5,121,189	\$ -	\$ 5,121,189	

Medición del valor razonable al 31 de diciembre de 2011					
	Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3	Total	
Activos	\$ -	\$ 638,615	\$ -	\$ 638,615	
Derivados	-	56,335	-	56,335	
	\$ -	\$ 694,950	\$ -	\$ 694,950	
Pasivos					
Deudas	\$ -	\$ 1,709,785	\$ -	\$ 1,709,785	
Derivados	-	299,134	-	299,134	
Total	\$ -	\$ 2,008,919	\$ -	\$ 2,008,919	

Medición del valor razonable al 1 de enero de 2011						
	Nivel 1		Nivel 2		Nivel 3	Total
Activos	\$	-	\$	-	\$	-
Derivados		-	20,591		-	20,591
	\$	-	20,591		-	20,591
Pasivos						
Deudas	\$	-	887,434	\$	-	887,434
Derivados		-	662,499		-	662,499
Total	\$	-	1,549,933	\$	-	1,549,933

El valor razonable de efectivo y equivalentes de efectivo, cuentas por cobrar, cuentas por pagar y otros pasivos a corto plazo se aproxima a su valor contable, debido principalmente a los vencimientos a corto plazo de estos instrumentos.

17. Compromisos y contingencias

a) De conformidad con las leyes mexicanas, la Compañía otorga a sus clientes una garantía de un año 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 período 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) La Compañía por las actividades que desarrolla, se encuentra sujeta a diversas disposiciones en materia ambiental y reglamentaciones de consumo y descargas de aguas residuales y otras leyes que preservan el medio ambiente y zonas protegidas, por lo que pudiese ser sujeta a revisiones y auditorías de tipo ambiental, en opinión de la administración no existen pasivos conocidos por estos conceptos que no se incluyan en los estados financieros.

c) La Compañía se encuentra involucrada en varios juicios y demandas de tipo laboral que surgen del curso normal del negocio, de acuerdo con la evaluación de sus asesores legales, todos estos asuntos son de tal naturaleza que en caso de una resolución desfavorable no tendrían un efecto material en su situación financiera o los resultados de operación de la Compañía.

d) El 1 de diciembre de 2012, entraron en vigor las reformas a la Ley Federal del Trabajo, las cuales pudieran tener un impacto en la situación financiera de la Compañía. Al 31 de diciembre de 2012, la administración de la Compañía evaluó el impacto de dichas reformas en su información financiera y concluyó que estas no tienen un impacto al cierre del ejercicio de 2012, sin embargo esta situación pudiera cambiar en el futuro, por lo que la administración continuará evaluando los impactos de dicha reforma.

e) 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 30 de septiembre 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 recuperó 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 y los resultados que le corresponden.

Al 31 de diciembre de 2012, el valor de las inversiones en los 16 fideicomisos constituidos de los proyectos inmobiliarios que cumplen con las características acordadas en el convenio de asociación con Prudential ascienden a \$ 5,011,531, en los cuales URBI ha invertido \$ 2,325,980 y Prudential \$ 2,685,551. URBI reconoce su inversión en inventarios como parte de construcción y urbanización en proceso.

Con base en los términos del contrato maestro Prudential es el responsable de buscar y adquirir los terrenos que serán aportados al fideicomiso, mientras que URBI en coordinación con Prudential, 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 co-responsable, en 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, Prudential 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.

18. Capital contable

a) Al 31 de diciembre de 2012 y 2011 y 1 de enero de 2011 el capital social de la Compañía consiste en un mínimo fijo de \$ 115,544, 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 2012 y 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.

19. 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 se calcula aplicando una tasa a la utilidad determinada con base en flujos de efectivo, la cual se determina disminuyendo las deducciones autorizadas a los ingresos sujetos a este impuesto. Del IETU por pagar se pueden disminuir los créditos autorizados. La tasa del IETU es del 17.5%.

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 período de transición por la entrada en vigor del IETU.

El IETU se debe pagar solo cuando éste sea mayor que el ISR del mismo período. Para determinar el monto de IETU a pagar, se reducirá del IETU del período el ISR pagado del mismo período. 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 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) Las provisiones de impuesto sobre la renta se integran como sigue:

	2012	2011
Del ejercicio	\$ 59,592	\$ 658,475
Impuesto diferido	98,794	360,858
	\$ 158,386	\$ 1,019,333

A continuación se presenta una conciliación entre la tasa del impuesto establecida por la Ley y la tasa efectiva de impuesto sobre la renta reconocida contablemente por la Compañía:

	2012	2011
Tasa legal de impuesto	30.0%	30.0%
Efectos de actualización y depreciación	(0.7%)	0.8%
Efecto en cambio en tasas	(16.5%)	(1.2%)
Reserva de valuación	11.8%	- %
Otros	(1.5%)	2.7%
	23.1%	32.3%

d) Al 31 de diciembre de 2012, 2011 y 1 de enero de 2011 la Compañía ha reconocido impuesto sobre la renta diferido sobre las siguientes partidas temporales:

	Al 31 de diciembre de		Al 1 de enero de
	2012	2011	2011
Impuesto diferido activo:			
Inmuebles, maquinaria y equipo	\$ 26,093	\$ 25,455	\$ 34,488
Estimación para cuentas de cobro dudoso y provisiones	364,729	219	219
Instrumentos derivados	169,719	116,752	110,718
Pérdidas fiscales de ejercicios anteriores	1,560,598	777,374	623,926
Impuesto al activo pagado en ejercicios anteriores	-	-	6,689
	<u>2,121,139</u>	<u>919,800</u>	<u>776,040</u>
Impuesto diferido pasivo:			
Clientes	(18,248)	(23,780)	(18,974)
Inventarios	(4,472,293)	(3,333,932)	(2,830,576)
Pagos anticipados	(116,139)	(77,744)	(74,468)
Otros pasivos	(8,764)	(13,687)	(36,917)
	<u>(4,615,444)</u>	<u>(3,449,143)</u>	<u>(2,960,935)</u>
Estimación para impuestos a la utilidad diferidos activos	(80,865)	-	-
Pasivo por impuesto diferido, neto	<u>\$ (2,575,170)</u>	<u>\$ (2,529,343)</u>	<u>\$ (2,184,895)</u>

e) 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.

f) 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 2012, las pérdidas fiscales actualizadas pendientes de amortizar son como sigue:

Año de origen	Vencimiento	Importe actualizado	Efecto en impuesto diferido
2005	2015	\$ 33,827	\$ 10,148
2008	2018	444,398	131,768
2009	2019	407,089	118,126
2010	2020	1,350,144	388,828
2011	2021	526,115	148,696
2012	2022	2,724,367	763,032
		<u>\$ 5,485,940</u>	<u>\$ 1,560,598</u>

20. Saldos y transacciones en moneda extranjera

Al 31 de diciembre de 2012 y 2011, 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)	
	2012	2011
Total activo	US\$ 64,039	US\$ 51,674
Total pasivo	(1,141,608)	(728,451)
Posición monetaria pasiva, neta	US\$ (1,077,569)	US\$ (676,777)

Los tipos de cambio utilizados para convertir los activos y pasivos en moneda extranjera al 31 de diciembre de 2012 y 2011 fueron de \$ 13.0101 pesos y \$ 13.9787 pesos por dólar de los EUA, respectivamente. Al 25 de abril de 2013, fecha de emisión de los estados financieros, el tipo de cambio es de \$ 12.2492 pesos por dólar de los EUA. La posición monetaria pasiva esta cubierta con los instrumentos financieros indicados en la Nota 12.

21. Otros ingresos

Otros ingresos, neto, se analiza como sigue:

	2012	2011
Pérdida en venta de activo fijo, neto	\$ (3,029)	\$ (383)
Actualización de saldos a favor de impuestos	131,029	1,175
	\$ 128,000	\$ 792

22. Segmentos

La Compañía está organizada en unidades de negocio sobre la base del tipo de vivienda comercializada y los servicios prestados, operando en cuatro segmentos de negocio definidos en función de las características de las viviendas. Los segmentos en los que opera la Compañía son:

- Vivienda de interés social (VIS)
- Vivienda media baja (VMb)
- Vivienda media alta y residencial (VMa y VR)
- Actividades relacionadas con vivienda

Estos segmentos de negocio 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.

Los segmentos de vivienda utilizados por la Compañía coinciden con los niveles en los que la mayoría de las instituciones financieras categorizan sus financiamientos y en general con la agrupación efectuada por la industria de la construcción.

El segmento de actividades relacionadas con vivienda incluye principalmente ingresos por venta de terrenos comerciales y la venta de muebles y equipamiento de vivienda.

A continuación se muestra la información por segmentos más relevante, la cual fue preparada en forma consistente:

31 de diciembre de 2012

	VIS	VMb	VMa y VR	Actividades relacionadas con vivienda	Total
Ventas	\$ 6,841,007	\$ 3,144,727	\$ 963,342	\$ 1,963,310	\$ 12,912,386
Costo de ventas	5,073,442	2,180,608	660,512	1,332,210	9,246,772
Utilidad bruta	\$ 1,767,565	\$ 964,119	\$ 302,830	\$ 631,100	\$ 3,665,614
Utilidad de operación	\$ 558,627	\$ 408,386	\$ 132,589	\$ 284,145	\$ 1,383,747
Depreciación y amortización	\$ 201,767	\$ 92,750	\$ 28,413	\$ 57,905	\$ 380,835
Gastos financieros	\$ (264,593)	\$ (121,630)	\$ (37,259)	\$ (75,936)	\$ (499,418)
Productos financieros	\$ 374,443	\$ 172,127	\$ 52,729	\$ 107,461	\$ 706,760

31 de diciembre de 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	6,280,086	2,364,268	894,458	2,247,392	11,786,204
Utilidad bruta	\$ 2,212,221	\$ 1,026,306	\$ 399,118	\$ 903,951	\$ 4,541,596
Utilidad de operación	\$ 1,499,575	\$ 741,780	\$ 290,565	\$ 639,501	\$ 3,171,421
Depreciación y amortización	\$ 185,403	\$ 74,023	\$ 28,241	\$ 68,800	\$ 356,467
Gastos financieros	\$ (82,603)	\$ (32,979)	\$ (12,582)	\$ (30,653)	\$ 158,817
Productos financieros	\$ 394,058	\$ 157,329	\$ 60,024	\$ 146,228	\$ 757,639

23. Hechos posteriores

Política Nacional de Vivienda

El 11 de febrero de 2013 el ejecutivo federal dio a conocer la Política Nacional de Vivienda que consiste en un nuevo modelo enfocado a promover el desarrollo ordenado y sustentable del sector vivienda, a mejorar y regularizar la vivienda urbana; así como a construir y mejorar la vivienda rural. Lo anterior basado en cuatro estrategias:

- i) Lograr una mejor y mayor coordinación interinstitucional
- ii) Transitar hacia un modelo de desarrollo urbano sustentable e inteligente
- iii) Reducir de manera responsable el rezago de vivienda
- iv) Procurar una vivienda digna para los mexicanos

Este plan de vivienda será implementado por la Secretaría de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano (SEDATU) a través de la Comisión Nacional de Vivienda (CONAVI), Comisión para la Regularización de la Tenencia de la Tierra (CORETT) y el fideicomiso público denominado Fondo Nacional de Habitaciones Populares (FONHAPO).

La política nacional de vivienda establece un periodo de transición de 24 meses para que la industria de la vivienda realice los cambios estructurales (estrategia y modelo de negocio) necesarios a fin de adaptarse a sus reglas de operación.

A la fecha de emisión de este informe la Compañía sigue evaluando los impactos de la nueva política de vivienda en su operación y las acciones que deberá de tomar para ajustar su estrategia y modelo de negocio.

Liquidación anticipada y reestructuras de derivados

Durante los meses de enero y febrero de 2013 la Compañía llegó a un acuerdo con sus contrapartes de instrumentos financieros derivados para liquidarlos y reestructurarlos. Las liquidaciones y reestructuras de derivados eliminaron las llamadas de margen e incluyen el reconocimiento de un adeudo con Barclays Bank México, S.A. y Credit Suisse International por los derivados liquidados que asciende a US\$ 85.3 millones. A la fecha de emisión de los estados financieros la Compañía y sus contrapartes de derivados no han llegado a un acuerdo respecto de la forma en la cual deben liquidarse los pasivos derivados de la liquidación anticipada de sus contratos de derivados.

Los contratos que se cancelaron fueron los de opciones de tipo europeo de corto plazo sobre divisas, los de *forward* de divisas, los de *swaps* de tasas de interés en pesos, uno de los dos contratos de *cross currency swaps* y tres de los seis contratos de *call spread* de divisas. Asimismo se reestructuraron contratos de *call spread* y *cross currency swaps*. El efecto de estas liquidaciones y reestructuras representó un cargo a resultado de \$ 949,014.

Demandas y reestructuras de pasivos financieros

Durante los meses de marzo y abril de 2013 la Compañía recibió diversas demandas y requerimientos de pago de varios acreedores financieros, nacionales y extranjeros, por la falta de cumplimiento de las obligaciones financieras contraídas, las cuales no fueron cubiertas en el tiempo y la forma convenidas. El 11 de abril de 2013 la Compañía dio a conocer la contratación del asesor financiero Rothschild con la intención de que lo apoye en la reestructura de sus pasivos financieros.

A la fecha de emisión de los presentes estados financieros la Compañía ha comenzado a realizar análisis financieros y de operación con la intención de llevar a cabo una reestructura de sus pasivos financieros en el corto plazo (ver Nota 24).

24. Liquidez

Los cambios en el modelo de vivienda ocurridos en 2012 y la implementación de la nueva política de vivienda anunciada por el gobierno federal en febrero de 2013, aunado a la transformación que este sector ha tenido en los últimos años en los cuales se ha incentivado la remodelación, ampliación y venta de viviendas usadas, han tendido un impacto negativo en la liquidez de la Compañía y el sector. Los cambios en el modelo de vivienda ampliaron los ciclos de la operación, lo cual provocó que los plazos de financiamiento de los créditos para la construcción de vivienda con los que habitualmente operaba la empresa fueran más cortos que el ciclo de operación; provocando que existieran retrasos en pagos de créditos. En consecuencia, las instituciones financieras gradualmente disminuyeron las líneas de crédito a la Compañía, lo cual terminó por afectar de forma significativa su ciclo de operación en 2013.

Durante 2012 la Compañía logró mantener suficiente liquidez para responder a sus principales obligaciones, mediante iniciativas de reducción de costos, convenios de deuda acordados con acreedores, y mediante la reducción de operaciones no rentables, sin embargo los factores indicados tuvieron un impacto significativo en la Compañía en el primer trimestre de 2013, lo cual provocó incumplimientos en el pago de ciertos créditos bancarios, instrumentos de deuda emitidos entre el gran público inversionista, deudas relacionadas con la terminación anticipada de contratos de derivados y en general pagos a proveedores y acreedores diversos. Debido a lo anterior, algunas instituciones financieras acreedoras han demandado a la Compañía en México y Estados Unidos de América sin embargo en opinión de los abogados y de la Administración, tanto en México como en Estados Unidos de América, existen elementos serios y argumentos sólidos que serán expuestos por los abogados de la Compañía en los plazos legales establecidos por las leyes respectivas a fin de defender su posición. La empresa está negociando la firma de un posible convenio de espera (standstill) con sus principales bancos acreedores, a través del cual se establecerá un período en el cual la Compañía negociará con los involucrados en dicho convenio la reestructura de sus créditos, deudas y las condiciones bajo las cuales serán proporcionados recursos para la operación. De llegar a un acuerdo con los acreedores, se prevé que una parte importante de los flujos de efectivo para liquidar la deuda reestructurada será generada por las subsidiarias operativas. La Administración estima que el período de negociación con sus acreedores, involucrados en el convenio de espera, será de aproximadamente de 60 a 90 días. En caso de no llegar a un acuerdo de reestructura, la Compañía tendrá que enfrentar en los tribunales las demandas conocidas hasta ahora y las que potencialmente podrían sumarse.



> 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.

> 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

MARK LEVY HOLDEN

Director de Relación con Inversionistas

ri@urbi.com

mark.levy@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