



2021

INFORME ANUAL

INDICADORES CLAVE DE OPERACIÓN 2021

Ingresos



\$326 mdp

Margen EBITDA¹



-1.8%

Flujo libre de efectivo



28.1 mdp

Caja²



\$10.7 mdp

Deuda/Capital contable



1.76x

PERFIL DE LA EMPRESA

Somos una compañía mexicana desarrolladora de vivienda fundada en 1981 en un marco de planeación estratégica y con una visión a largo plazo. La empresa está integrada verticalmente y diversificada, sus operaciones abarcan los segmentos de vivienda de interés social, media y residencial.

A lo largo de nuestra historia hemos desarrollado más de 430,000 viviendas, para ubicarnos en su momento como una de las compañías con los mejores márgenes operativos del sector y la de mayor

valor percibido por el cliente. Actualmente mantenemos operaciones en ciudades medias de mayor crecimiento en el país, como son: San Luis Potosí, Mexicali, Tijuana, Guadalajara y Tecámac.

La misión de Urbi es 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.

Las acciones de Urbi cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) con la clave de pizarra "URBI*".

¹EBITDA es la utilidad de operación (sin incluir otros ingresos, partidas excepcionales o no recurrentes ni provisiones), más depreciación e intereses capitalizados.

² Incluye \$2.4 millones de efectivo restringido.

CONTENIDO

Mensaje a los accionistas	4
Desempeño financiero	6
Consejo de Administración	11
Nuestros Consejeros	12
Equipo de Dirección	14

Mensaje a los accionistas

Informe del Director por el ejercicio terminado al 31 de diciembre de 2021.

Todas las cifras del presente reporte están expresadas en pesos mexicanos.

Al cierre de 2021, la Compañía puso fin a su proceso de reestructura operativa y organizacional iniciado desde 2019, también llamado plan de transición, el cual le ha permitido transitar un periodo particularmente complejo propiciado por la transformación que ha sufrido la industria de la vivienda en México en los últimos años, el acceso limitado de la Compañía a fuentes de fondeo tradicionales, así como los impactos económicos ocasionados por la pandemia del COVID-19. Al mismo tiempo, este plan le permitió a la Compañía preparar los procesos y mecanismos para llevar a cabo una posible reestructura corporativa si así lo determinan sus accionistas, pero a su vez le permitió sentar las bases preliminares para un nuevo plan de desarrollo de vivienda rentable y gradualmente creciente.

Como se ha descrito desde un inicio, dicho plan de transición consideró la reducción de sus operaciones de vivienda, una mayor concentración en la venta de tierra con servicios y la disminución de su estructura y gasto operativo que le permitiera generar el flujo requerido para mantener sus capacidades operativas, así como dar cabal cumplimiento a sus distintos compromisos, con clientes, acreedores, autoridades y demás *stakeholders*.

Bajo este contexto, en 2021 Urbi generó ingresos por \$326.0 millones de los cuales, el 94% se generó a través de la venta de tierra para proyectos, así como terrenos residenciales, en las ciudades de Mexicali,

Culiacán, Tecámac y Hermosillo, principalmente. Por su parte, los ingresos relacionados con la venta de vivienda alcanzaron \$20.6 millones, equivalente al 6% de los ingresos totales, en comparación con \$80.9 millones en 2020.

Como hemos mencionado, este plan de transición le permitió a la Empresa mantener sus capacidades operativas en un entorno de alta complejidad, pero al mismo tiempo le ha permitido preparar los procesos y mecanismos para una posible reestructura corporativa que podría incluir diversos actos corporativos, entre los cuales se contempla el posible desliste de las acciones de la Compañía, si así lo resolvieran sus accionistas y finalmente, establecer las bases preliminares para un nuevo plan de desarrollo de vivienda rentable y gradualmente creciente.

Este nuevo plan conlleva retos, entre los cuales destaca la obtención del capital de trabajo requerido para el desarrollo de sus proyectos, para lo cual la Compañía ha llevado a cabo acciones de promoción y gestión para ampliar su abanico de opciones, las cuales consideran:

- i) alianzas con terceros, ya sea fondos de inversión especializados en vivienda, socios dueños de tierra o empresas desarrolladoras,
- ii) esquemas de fondeo con riesgo acotado a proyectos,
- iii) crédito para la construcción directo al cliente, entre otros.



En resumen, al cierre de 2021 la Compañía dio fin a su proceso de reestructura operativa y organizacional (plan de transición), periodo en el cual estableció las bases para una nueva etapa de crecimiento gradual y rentable en el desarrollo de vivienda, bajo un nuevo modelo de negocio como articulador de proyectos, aprovechando la experiencia de más de cuarenta años en el desarrollo de comunidades integralmente planeadas, así como el reconocimiento y valor de la marca Urbi.

De esta manera, para el ejercicio 2022 la Compañía ha trazado las siguientes líneas estratégicas:

1. Ejecutar su plan de construcción y venta de vivienda, bajo un enfoque de crecimiento gradual y rentable, así como la obtención de fuentes de liquidez y fondeo que le den viabilidad a su plan de negocio.
2. Desarrollar el portafolio de proyectos de vivienda que serán la base de su plan de negocio 2023-2025, a fin de asegurar la continuidad de la línea de venta de vivienda, generando además valor agregado a su línea de venta de tierra con servicios.

3. Atención de sus distintos compromisos con clientes, acreedores, autoridades y demás *stakeholders*.

4. Desarrollo de su nuevo modelo de negocio bajo un nuevo rol de articulador de proyectos a través de alianzas con desarrolladores y proveedores de la industria, de la mano de un equipo de ejecutivos experimentados que conforman una estructura compacta y flexible, bajo una filosofía de mejora y reducción continua del gasto.

5. Mantener una posición que le permita a la Compañía la eventual realización de actos corporativos si así lo llegasen a determinar sus accionistas, en el marco de las disposiciones de carácter regulatorio y de Gobierno Corporativo a las que está sujeta.

Atentamente,

Alfonso Zatarain Rubio

Director General de Urbi Desarrollos Urbanos, S.A.B. de C.V.
Abril de 2022.

Desempeño financiero

En 2021, las ventas totales de Urbi fueron de \$326.0 millones. La venta de viviendas en proyectos propios generó \$15.4 millones, derivado de la venta de 25 viviendas a valor promedio

de \$614 mil, los servicios de construcción y comercialización, así como los servicios de gestión generaron \$5.3 millones, mientras que la venta de terrenos generó \$305.3 millones.

(Cifras en miles de pesos)

Línea de negocio	Segmento	2021		2020		Var. %
		\$	%	\$	%	
Vivienda	Venta de vivienda en proyectos propios.	\$ 15,360	4.7%	\$ 80,108	31.0%	(80.8%)
	Servicios de construcción y comercialización en proyectos de terceros.	\$ 2,369	0.7%	\$ 836	0.3%	183.4%
	Servicios de gestión.	\$ 2,895	0.9%	\$ -	0.0%	100.0%
Terrenos	Venta de tierra para proyectos inmobiliarios.	\$ 305,338	93.7%	\$ 177,881	68.7%	71.7%
Total		\$ 325,962	100.0%	\$ 258,825	100.0%	25.9%

El siguiente cuadro muestra la composición de los ingresos de venta de vivienda:

(cifras en miles de pesos)

Tipo de proyecto de vivienda	2021		2020		Variación	
	\$	%	\$	%	\$	%
Propios	\$ 15,360	74.5%	\$ 80,108	99.0%	(\$ 64,748)	(80.8%)
Propiedad de terceros	\$ 2,369	11.5%	\$ 836	1.0%	\$ 1,533	183.4%
Servicios de gestión	\$ 2,895	14.0%	\$ 0	0.0%	\$ 2,895	100.0%
Ingresos Línea A	\$ 20,624	100.0%	\$ 80,944	100.0%	(\$ 60,320)	(74.5%)
Unidades - Proyectos propios	25		137		(112)	
Precio promedio - Proyectos propios	\$ 614		\$ 585		\$ 30	5.1%

Gastos generales y de administración

(cifras en miles de pesos)

Concepto	2021	2020	Variación	
			\$	%
Sueldos, salarios y contribuciones	\$ 37,555	\$ 39,556	(\$ 2,001)	(5.1%)
Honorarios	\$ 13,719	\$ 18,184	(\$ 4,465)	(24.6%)
Mantenimiento a fraccionamientos y edificios	\$ 5,343	\$ 5,597	(\$ 254)	(4.5%)
Servicios públicos	\$ 3,231	\$ 4,052	(\$ 821)	(20.3%)
Seguros y fianzas	\$ 6,041	\$ 11,404	(\$ 5,363)	(47.0%)
Gastos de viaje y traslados	\$ 2,989	\$ 2,470	\$ 519	21.0%
Honorarios ex empleados	\$ 27,740	\$ 21,874	\$ 5,866	26.8%
Promoción comercial	\$ 420	\$ 1,354	(\$ 934)	(69.0%)
Otros impuestos y derechos	\$ 3,432	\$ 2,659	\$ 773	29.1%
Arrendamientos de equipo y oficinas	\$ 229	\$ 352	(\$ 123)	(34.9%)
Depreciación y amortización	\$ 110	\$ 1,271	(\$ 1,161)	(91.3%)
Otros	\$ 5,599	\$ 4,206	\$ 1,393	33.1%
Gastos ordinarios	\$ 106,408	\$ 112,979	(\$ 6,571)	(5.8%)
Provisiones y estimaciones	\$ 163,172	\$ 372,468	(\$ 209,296)	(56.2%)
Otras partidas no ordinarias	\$ 84,219	\$ 94,966	(\$ 10,747)	(11.3%)
Provisiones y partidas no ordinarias	\$ 247,391	\$ 467,434	(\$ 220,043)	(47.1%)
Total - Gastos generales y de administración	\$ 353,799	\$ 580,413	(\$ 226,614)	(39.0%)

En 2021 la Empresa realizó gastos ordinarios por un monto de \$106.4 millones que significó una disminución de \$6.6 millones respecto al 2020 (-5.8%), debido principalmente a la reducción de gastos de nómina, honorarios, seguros y fianzas, mantenimiento a fraccionamientos y promoción comercial (publicidad).

Asimismo, en 2021 la Compañía reconoció provisiones y partidas no ordinarias por \$247.4 millones, principalmente asociadas al reconocimiento de estimación preventiva para riesgos crediticios, provisión de obligaciones de obra, honorarios legales y fiscales, provisión de liquidaciones de personal y otros beneficios laborales.

Utilidad antes de Gastos Financieros, Impuestos, Depreciación y Amortización (UAFIDA)

La UAFIDA (o EBITDA por sus siglas en inglés)

de Urbi en 2021 fue negativa por \$6.0 millones en comparación con \$8.8 millones en 2020.

La UAFIDA no es una partida regulada por las NIIF sin embargo es mostrada por la Compañía en este reporte debido a que algunos inversionistas consideran que puede ser de utilidad para comparar el desempeño operativo de la Empresa a distintas fechas y en relación a otras entidades de la industria, debido a que presenta sus resultados de operación independientemente de su estructura de capital.

La Compañía recomienda que la UAFIDA sea analizada tomando en consideración el resultado del año y los flujos de efectivo generados o usados en el periodo, de acuerdo con lo indicado en sus estados financieros. Cabe indicar que la forma en que se calcula esta partida puede diferir de otras empresas, ya que cada una puede tomar en consideración diferentes elementos al momento de efectuar su cálculo.

A continuación, se presenta el cálculo de la UAFIDA al 31 de diciembre de 2021 y 2020:

(cifras en miles de pesos)

Concepto	2021	2020
Pérdida de operación	(\$ 87,229)	(\$ 1,147,739)
(+) Costo de ventas asociado a partidas excepcionales	\$ 111,676	\$ 995,917
(+) Provisiones	\$ 163,172	\$ 372,468
(+) Partidas no ordinarias en gastos	\$ 84,219	\$ 94,966
(+) Depreciación y amortización	\$ 110	\$ 939
(-) Ventas a plazos	\$ 56,460	\$ -
(-) Otros ingresos	\$ 221,477	\$ 325,395
UAFIDA	(\$ 5,989)	(\$ 8,844)

POSICIÓN FINANCIERA A DICIEMBRE 2021

Activos totales

Al 31 de diciembre de 2021, el saldo de los activos totales de la Compañía fue de \$2,515.2 millones, el cual representa una disminución de \$251.6 millones (-9.1%) respecto del 31 de diciembre de 2020, esta variación se explica principalmente por el cambio en los siguientes rubros:

Cuentas por cobrar

El rubro de cuentas por cobrar tuvo un incremento de \$55.6 millones, derivado principalmente de las cuentas pendientes de cobro asociadas a la venta de terrenos en las plazas de Mexicali y Hermosillo, por un monto de \$63.0, este efecto se vio disminuido parcialmente por el impacto del reconocimiento de la estimación preventiva para riesgos crediticios.

Inventarios

Al cierre del 2021 el saldo del rubro de inventarios fue de \$2,384.4 millones, lo cual representó una reducción de \$263.9 millones (-10.0%), derivado del efecto del reconocimiento del costo de las ventas realizadas, neto de los costos incurridos, por \$122.1 millones, a los pagos en especie efectuados a ciertos acreedores por \$30.1 millones y al reconocimiento de las reservas de valuación asociadas con viviendas invadidas y embargos, por un monto de \$111.7 millones.

La Compañía ha otorgado en garantía de ciertos pasivos y créditos bancarios algunos de sus inventarios, cuyo valor contable al 31 de diciembre de 2021 ascendió a \$272.7 millones.

Adicionalmente, algunos de los inventarios de la Compañía permanecen embargados de forma precautoria por algunos de sus acreedores. El monto de dichos inventarios al 31 de diciembre de 2021 fue de \$111.2 millones.

Reserva territorial

Al 31 de diciembre de 2021, la Empresa mantenía una reserva territorial de 2,911.3 hectáreas (ha.) de las cuales, una parte están destinadas a realizar operaciones relacionadas con su plan de negocio. Esta reserva territorial cuenta con gestiones, factibilidades y, en algunos casos, autorizaciones e inversiones en infraestructura y obras de acometida, así como el inventario de vivienda en proceso de desarrollo.

Pagos anticipados

Los pagos anticipados disminuyeron en \$46.3 millones de pesos (-76.7%) debido a la amortización de anticipos a proveedores y acreedores, así como la cancelación de pagos anticipados relacionados con plazas que de acuerdo con nuestro plan de negocio no tendrán actividad en los próximos meses.

La siguiente tabla muestra la reserva territorial por ubicación y superficie al 31 de diciembre de 2021:

Plaza	Superficie (hectáreas)	%
Tijuana	1,395.15	47.9%
Guadalajara	625.98	21.5%
Mexicali	474.18	16.3%
Puerto Peñasco	146.25	5.0%
Ciudad Juárez	107.45	3.7%
Hermosillo	60.79	2.1%
Monterrey	50.93	1.7%
Ciudad Obregón	19.00	0.7%
Tecámac	11.54	0.4%
Chihuahua	7.66	0.3%
Huehuetoca	7.64	0.3%
Ensenada	1.96	0.1%
Aguascalientes	1.22	0.0%
Cuautitlán	1.18	0.0%
Culiacán	0.36	0.0%
Querétaro	0.03	0.0%
Los Mochis	0.01	0.0%
Total	2,911.3	100.0%

Pasivos totales

Al 31 de diciembre de 2021, el saldo de los pasivos totales de la Compañía fue de \$2,296.8 millones, lo cual representa una disminución de \$134.8 millones (-5.5%) en comparación al 31 de diciembre de 2020, según se explica a continuación:

Documentos por pagar

Al inicio del ejercicio la Compañía mantenía un contrato de crédito bajo la figura de acreedor privado para un proyecto inmobiliario ubicado en la ciudad de Mexicali. Durante el primer semestre de 2021 dicho crédito fue pagado en su totalidad (principal e intereses por \$7.3 millones), con lo cual

concluyó este programa de financiamiento.

Pasivos no financieros

Al cierre de 2021, el saldo de los pasivos no financieros de la Compañía fue de \$1,912.3 millones, importe que representa una disminución de \$130.6 millones (-6.4%). Lo anterior debido al efecto neto entre la disminución de provisiones contables, proveedores de la construcción y el incremento de cuentas por pagar, este último derivado principalmente al incremento de los anticipos de clientes recibidos por venta de terrenos.

El análisis del rubro de los pasivos no financieros al cierre de diciembre se muestra a continuación:

(cifras en miles de pesos)

Concepto	2021	2020	Variación \$ %
Proveedores para la construcción	\$ 7,936	\$ 23,734	(\$ 15,798) (66.6%)
Cuentas por pagar	\$ 343,198	\$ 314,182	\$ 29,016 9.2%
Provisiones	\$ 1,545,856	\$ 1,688,837	(\$ 142,981) (8.5%)
Impuestos por pagar	\$ 13,942	\$ 14,595	(\$ 653) (4.5%)
Obligaciones laborales	\$ 1,410	\$ 1,611	(\$ 201) (12.5%)
Total	\$ 1,912,342	\$ 2,042,959	(\$ 130,617) (6.4%)

Capital contable

Al 31 de diciembre de 2021, el capital contable fue de \$218.4 millones, lo que significó una disminución de \$116.8 millones (-34.8%), que representa la pérdida neta generada en el año más un impacto menor asociado con obligaciones laborales reconocidas en el capital contable, según lo indicado por las Normas Internacionales de Información Financiera.

Fuentes de capital y liquidez

La Compañía tradicionalmente ha financiado sus operaciones mediante la combinación de recursos provenientes de sus accionistas, préstamos bancarios, emisión de deuda y créditos comerciales. En los últimos años, la Compañía ha logrado administrar su liquidez a través de una serie de iniciativas que le han permitido reducir sus costos y gastos de operación, así como transacciones de financiamiento y venta de activos no estratégicos para la operación.

Al 31 de diciembre de 2021 y 2020 la Compañía presentó la siguiente posición de flujo de efectivo y equivalentes:

(cifras en miles de pesos)

Concepto	2021	2020	Variación	
			\$	%
Flujo neto de efectivo generado en actividades de operación	\$ 28,083	\$ 12,697	\$ 15,386	121.2%
Flujo neto de efectivo utilizado por actividades de financiamiento	\$ 25,112	\$ 28,677	(\$ 3,565)	(12.4%)
Cambio neto en efectivo y equivalentes en efectivo	\$ 2,971	(\$ 15,980)	\$ 18,951	118.6%

Como parte del presente reporte la Compañía incluye la revelación del flujo libre de efectivo, que se define como el efectivo neto utilizado y/o generado por actividades de operación y el efectivo neto utilizado y/o generado en actividades de inversión, ambos flujos derivados de operaciones continuas.

Lo anterior no significa que el flujo libre de efectivo, calculado según se indicó previamente, es una partida disponible para pagar dividendos, deuda o inversiones.

El flujo libre de efectivo no debe considerarse como un sustituto o indicador de rendimiento superior, sino como un elemento de información adicional a lo mostrado en el estado consolidado de flujos

de efectivo, así como de otros indicadores de liquidez y rendimiento, derivados de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).

El flujo libre de efectivo no es una medida financiera regulada por las NIIF sin embargo es mostrada en este reporte debido a que es una medida usada por algunos inversionistas para determinar la capacidad histórica de la Compañía para cumplir con el pago de sus deudas y con ciertos requisitos de inversiones de capital. En consideración a lo indicado anteriormente, el flujo libre de efectivo reportado por la Compañía no puede ser comparable con el de otras entidades.

A continuación, se muestra el flujo libre de efectivo de la Compañía al 31 de diciembre de 2021 y 2020:

(cifras en miles de pesos)

Concepto	2021	2020	Variación	
			\$	%
Flujos netos de efectivo generados en actividades de operación	\$ 28,083	\$ 12,697	\$ 15,386	121.2%
Flujo libre de efectivo	\$ 28,083	\$ 12,697	\$ 15,386	121.2%

Consejo de administración

Consejeros

- Cuauhtémoc Pérez Román
(Presidente Ejecutivo)
- Jean van de Walle*
- Thomas Samuelson*
- Alejandro Rodríguez Mirelles*
- Netzahualcóyotl Rafael Pérez Román
- Humberto Valdés Mier*
- Adolfo Murrieta Navarro
- Pablo Valenzuela Reyes*
- Héctor Francisco Munguía Romo

Comité de Auditoría y Prácticas Societarias

- Humberto Valdés Mier
(Presidente)
- Jean van de Walle
- Thomas Samuelson
- Alejandro Rodríguez Mirelles
- Pablo Valenzuela Reyes

*Independientes.

Nuestros Consejeros

Cuauhtémoc Pérez Román. Presidente Ejecutivo del Consejo de Administración y socio fundador de Urbi. El señor Pérez Román fue presidente de CANADEVI, presidente de la Cámara Nacional de la Industria de la Construcción de Baja California, presidente del Consejo Coordinador Empresarial de Mexicali, B.C., y Consejero Nacional de BBVA Bancomer, entre otros. Actualmente es consejero regional de Banco de México y miembro de los Consejos Consultivos de CANADEVI y Grupo Salinas. El señor Pérez Román es arquitecto por el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey, con estudios en Administración de Empresas por esta misma institución.

Jean van de Walle. Consejero independiente y miembro del Comité de Auditoría y Prácticas Societarias de Urbi. Actualmente participa en Sycamore Capital de la cual es fundador, ofreciendo asesoría a inversionistas en mercados emergentes y estrategias de asignación global. También es profesor en la NYU Stern Business School en Nueva York, E.U.A. El Sr. Van de Walle cuenta con más de tres décadas de experiencia en mercado de capitales con enfoque en Latinoamérica y mercados emergentes en general.

Thomas Samuelson. Consejero independiente y miembro del Comité de Auditoría y Prácticas Societarias de Urbi. El señor Samuelson cuenta con más de 30 años de experiencia en mercado de capitales a nivel internacional, así como en gobierno

corporativo. Se ha desarrollado en el área de capital privado, administración de activos, negociación de valores y asesoría con un enfoque específico en mercados emergentes y Latinoamérica. Actualmente es CEO de Magellan Yates LLC. Ocupó diversos cargos directivos en ventas y administración para varios bancos de inversión como Bear Stearns, Credit Agricole, ING/Barings y Merrill Lynch. Ha participado en los Consejos de Administración de Crecera Finance Management, Banco Galicia de Venezuela, The Spanish Baseball Network y, actualmente, de Atom Participacoes. El Sr. Samuelson se graduó de la Universidad de Columbia. Desde 2015 es profesor invitado en la escuela de negocios NYU Stern.

Alejandro Rodríguez Mirelles. Consejero independiente y miembro del Comité de Auditoría y Prácticas Societarias de Urbi. Es Socio Director de Star Capital, despacho especializado en banca de inversión, asesoría financiera y estratégica. Cuenta con más de 30 años de experiencia, particularmente en reestructura financiera, laboral, legal, concurso mercantil, inversión y financiamiento, así como en la dirección y participación de Consejos de Administración de más de 40 empresas. Su trayectoria incluye instituciones como Mexicana de Aviación, Fumisa, CKD Mexican Retail Properties y CKD Grupo IGS, Advent International Corporation, Fondo Nacional de Fomento al Turismo, BBVA Bancomer como director de banca de inversión, Ekco, Cervecería Moctezuma, Gayosso, Hidebrando, Fabrica Mexicana de Latas, entre otras.

Netzahualcóyotl Rafael Pérez Román. Director de Desinversiones de Tierra, Proyectos Inmobiliarios y Activos No Estratégicos (Línea B), miembro del Consejo de Administración y socio fundador de Urbi. El señor Pérez Román fungió como Presidente de la Comisión de Vivienda de la Asociación Mexicana de Parques Industriales Privados, A.C. Actualmente es miembro del Instituto Educativo del Noroeste, A.C. (IENAC), patrocinador del Centro de Enseñanza Técnica y Superior (CETYS Universidad). El señor Pérez Román obtuvo los títulos de licenciado en administración de empresas y de contador público del Centro de Enseñanza Técnica y Superior con mención honorífica, y la maestría en administración de empresas del Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM).

Humberto Valdés Mier. Consejero independiente y actual presidente del Comité de Auditoría y Prácticas Societarias de Urbi. Es Socio Director de Valdes Mier y Cia., S.C. Cuenta con una larga trayectoria en firmas de auditoría como KPMG, del que fue Socio Director Nacional de Auditoría y Consultoría de Negocios y miembro del Comité Ejecutivo y de Dirección, Ernst & Young, Baker Tilly y Mazars. En estas dos últimas condujo la auditoría externa de Urbi durante su proceso de reestructura financiera y Concurso Mercantil, dejando constancia de su experiencia y fortaleza técnica.

Adolfo Murrieta Navarro. El Sr. Murrieta Navarro cuenta con experiencia en planeación, organización y administración de empresas del ramo inmobiliario, financiero y agrícola. Se ha desarrollado en el área de operaciones en Pacific International Marketing en Salinas, CA; fue Director de Operaciones en Agromaster Agrícola y Director General en Arrenda Inmobiliaria. El Sr. Murrieta Navarro es Licenciado en Agronegocios con especialidad en Finanzas por la California Polytechnic State University, y cuenta

con Maestría en Administración y Finanzas por la Universidad Tec Mileno.

Pablo Valenzuela Reyes. Consejero independiente y actual miembro del Comité de Auditoría y Prácticas Societarias de Urbi. El Sr. Valenzuela Reyes cuenta con amplia experiencia en rescate de empresas e instituciones financieras en crisis y en estrategias del cambio organizacional. Es actualmente Consejero Tesorero del Grupo IMMA Salud y Consejero del Grupo Tractores del Norte. Ha participado en los Consejos de Administración de Agroasemex, Grupo Financiero Inverlat-ScotiaBank, Grupo Mezgo, Grupo Ticonsa, Grupo Droguerías y Farmacias El Fénix, entre otros. El Sr. Valenzuela Reyes es Licenciado en Contaduría por el Instituto de Estudios Superiores de Tamaulipas-Universidad Anáhuac. Cuenta con una Maestría en Administración por el Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM). Es Doctor en Alta Dirección por el Centro de Postgrados del Estado de México para el programa de la Universidad Anáhuac. Además de contar con Estudios Doctorales en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Cantabria (UC), España.

Héctor Francisco Munguía Romo. IPG VP Banca Privada, Miembro del Comité de Inversión en Investment Placement Group, San Diego, California, en donde también es Director de la oficina en Tucson AZ. Fungió como Director de la Comisión de Fomento Económico en el municipio de Hermosillo Sonora. También fue Subsecretario de Empleo de la Secretaría de Economía del Estado de Sonora, así como Director de Operación y Promoción Financiera. El Sr. Munguía Romo es Licenciado en Administración por el Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM), y cuenta con una Maestría en Administración por el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM).

Equipo de Dirección

Alfonso Zatarain Rubio DIRECTOR GENERAL	(49/15)	Agustín Ernesto Garay Cuarenta DIRECTOR JURÍDICO	(63/39)
Raúl Grajeda Cerón* DIRECTOR DE OPERACIONES (LÍNEA A)	(50/13)	Daniela Rubio Valencia DIRECTORA DE TESORERÍA	(43/14)
Netzahualcóyotl Pérez Román DIRECTOR DE LÍNEA B ¹	(69/40)	José Uballe Ruvalcaba* DIRECTOR DE PLANEACIÓN URBANA Y DISEÑO	(55/27)
Amner Gabriel Montaña Jiménez DIRECTOR DE ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS	(50/9)	Adalberto Ramírez Hernández* DIRECTOR DE RELACIÓN CON INVERSIONISTAS	(38/15)
Juan Carlos Cortez Pérez DIRECTOR DE PLANEACIÓN	(50/28)	Mariano Bernal Sánchez* DIRECTOR COMERCIAL	(44/28)
Guillermo Núñez Ceballos* DIRECTOR DE DESARROLLO DE TIERRA	(51/28)	Arturo Álvarez Pérez DIRECTOR DE TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN	(46/20)

Edad/Antigüedad en Urbi (años).

*Ejecutivos bajo esquema de prestación de servicios profesionales.

¹ Línea B: Venta de tierra para proyectos inmobiliarios y desincorporación de activos no estratégicos.

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. 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 Grande¹ que promueva el bien común. De esta manera, aspiramos a crear un espacio próspero para la legítima búsqueda de nuestro desarrollo personal, profesional y patrimonial.

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

Adalberto Ramírez Hernández
Relación con Inversionistas

adalberto.ramirez@urbi.com
Av. Álvaro Obregón #1137
Col. Nueva, C.P. 21100
Mexicali, B.C., México
Tel.: +52 (686) 119-1337

Edición y diseño: Comunicación Urbi.

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



ri.urbi.com