

---

## Fitch Ratings baja las calificaciones en la escala local de Urbi Desarrollos Urbanos y ratifica sus calificaciones en la escala global

---

**Monterrey, N.L.** (Marzo 28, 2008). Fitch Ratings modifica a la baja las calificaciones en la escala local de corto plazo a “**F2(mex)**” desde “**F1(mex)**” y de largo plazo a “**A(mex)**” desde “**A+(mex)**” de **Urbi Desarrollos Urbanos, S.A.B. de C.V. (Urbi)**. Esta acción afecta también las siguientes emisiones: URBI 03, URBI 05 y URBI 07. Asimismo, Fitch ratifica la calificación de Issuer Default Rating (IDR) en la escala global en moneda local y extranjera de “**BB**” (Doble B) y la de la emisión de Notas Senior por US\$150 millones de dólares con vencimiento en el año 2016 de “**BB**”. La perspectiva de las calificaciones es estable.

La modificación en las calificaciones se da como resultado del mantenimiento del indicador deuda ajustada a flujo operativo durante el 2007 en valores elevados, no acordes con los niveles de calificación previamente asignados. La compañía no ha reducido su pasivo oneroso, el cual ha crecido desde 2006, ya que ésta ha utilizado operaciones de factoraje con recurso para soportar necesidades de capital de trabajo asociados al esquema comercial “Alternativa Urbi”. La ratificación de las calificaciones en la escala global refleja un moderado debilitamiento en su categoría, pero todavía permanecen en rangos consistentes con el nivel de calificación actual. Por otra parte, las calificaciones continúan reflejando el importante posicionamiento de Urbi en un sector de actividad muy fragmentado, siendo la tercera promotora de vivienda en el país considerando el número de unidades comercializadas; su diversificación geográfica; capacidad de ofrecer vivienda para diversos perfiles de clientes e importante posición de reserva territorial.

En cuanto a la relación deuda con costo / EBITDA, ésta en el período 2002 a 2005 osciló alrededor de 1.3 veces. En 2006 la compañía inició la comercialización de viviendas bajo el esquema “Alternativa Urbi”, el cual demanda una importante cantidad de recursos para capital en trabajo y genera una cartera con características diferentes a la anteriormente reconocida. Ante estos nuevos requerimientos, Urbi recurrió a operaciones de factoraje con recurso con lo cual el indicador deuda ajustado / EBITDA se ubicó en Diciembre de ese año en 1.9 veces. En 2007 la compañía, por cuestiones de costo, decidió no utilizar mecanismos alternos para financiar este esquema sin recurso para Urbi, por lo que continuó utilizando acuerdos de factoraje, posicionándose la razón pasivo oneroso / flujo operativo al cierre del año en 1.7 veces, valor que Fitch estimaba fluctuaría en rangos similares a los observados históricamente.

En los últimos años Urbi ha incrementado su presencia dentro de la República Mexicana, y ha ampliado la variedad productos ofrecidos. La diversidad en plazas donde opera atenúa los riesgos inherentes a la concentración de operaciones, pero significa un reto de supervisión y control en las existentes, y de integración en las nuevas. Por otro lado, la amplia mezcla de productos comercializados ha permitido a la empresa contar con un portafolio que le da flexibilidad para adecuar sus estrategias de venta a los requerimientos del mercado.

La compañía se encuentra en una buena posición para beneficiarse del fuerte crecimiento del mercado de vivienda mexicano. Urbi es propietaria de una importante cantidad de reserva territorial la cual se encuentra principalmente en Baja California, Zona Metropolitana de la Ciudad de México, Guadalajara y Chihuahua, con lo cual está en posibilidad de atender oportunamente las expectativas de demanda de nuevas casas. Al 31 de diciembre de 2007 el grupo tenía un nivel aproximado de reservas para 5 años de operaciones en las diferentes plazas donde participa.

Los resultados alcanzados por Urbi reflejan una buena operación. De 2002 a 2007 los ingresos mostraron dinamismo al registrar un crecimiento anual compuesto de 20.6%, mientras que las viviendas vendidas en este lapso se incrementaron de 17,711 a 37,231. En el período antes señalado el flujo

operativo también presentó un importante aumento anual compuesto de 24.0%; por su parte el margen EBITDA ha fluctuado alrededor de 24.4%, estabilidad que refleja la habilidad de la administración de la compañía para comercializar diferentes tipos de vivienda, implementación de nuevos esquemas de venta, optimización de procesos; así como, un estricto control de costos y gastos.

Del total del pasivo con costo ajustado por operaciones de factoraje, el cual suma \$5,568 millones al 31 de diciembre de 2007, alrededor del 35% se relaciona al descuento de cartera. A esta misma fecha el saldo de efectivo e inversiones temporales era de \$3,381 millones, 38% superior al presentado en 2006, aumento que incorpora los recursos obtenidos en la colocación de capital que la compañía realizó en Noviembre del año pasado, los cuales se han ido utilizando de manera enfocada para soportar el plan estratégico de crecimiento del negocio; y éstos no son contemplados por Urbi para reducir deuda.

Esta Institución Calificadora tiene la expectativa de que el indicador deuda / EBITDA se fortalezca en los próximos trimestres conforme los beneficios de sus diversos proyectos se materialicen, ya que de no darse esto pudieran verse afectados los niveles actuales de calificación.

Si bien el desempeño del sector vivienda está supeditado de manera importante al financiamiento de organismos como Infonavit, Sociedad Hipotecaria Federal, Fovissste, entre otros; se estima que el apoyo dado por el Gobierno, la participación de otros Intermediarios Financieros y la implementación de nuevos esquemas de financiamiento; atenuen este riesgo y contribuyan al desenvolvimiento de la industria en el mediano plazo.

No obstante lo señalado continúan existiendo retos para los Desarrolladores de Vivienda, como la disponibilidad de fuentes de fondeo adicionales a la propia generación, demoras en el proceso de obtención de licencias y permisos, falta de terrenos con infraestructura a precios accesibles, entre otros, lo cual pudiera limitar el crecimiento del sector.

Urbi es una de las desarrolladoras de vivienda más grandes de México, la cual construye y comercializa casas principalmente en Baja California, Sonora, Sinaloa, Chihuahua, Nuevo León, Jalisco, Aguascalientes, Ciudad de México y su área Metropolitana, enfocándose fundamentalmente en el segmento de interés social, y en menor medida en vivienda media y residencial. Al 31 de diciembre de 2007 vendió 37,231 casas, obteniendo ingresos por \$12,779 millones.

*Para mayor información, favor de visitar nuestra página de Internet: <http://www.fitchmexico.com>*

Contactos Fitch Ratings:	Adriana Beltrán, Monterrey	+52 (81) 8335-7179
	Revisson Bonfim, New York	+1 212 908-0500
	Bernardo González, Monterrey	+52 (81) 8335-7179

Las definiciones de calificación y las condiciones de uso de las mismas están disponibles en las páginas de internet de la calificadora 'www.fitchratings.com' y 'www.fitchmexico.com'. Las calificaciones vigentes, así como los criterios y metodologías, están disponibles también en estos sitios. Diversas políticas y procedimientos internos, como los relativos al Código de Conducta, manejo de información confidencial, prevención de conflictos de interés, entre otras, están disponibles en las referidas páginas de internet.