



“Sólido crecimiento en ingresos y generación de flujo de efectivo nos coloca en el camino para cumplir las metas del año”.

1T11





SECCION 1

Resumen – Introducción a Urbi



Introducción a Urbi

- ◆ La industria de la vivienda en México presenta oportunidades únicas de crecimiento
- ◆ Uno de los más grandes desarrolladores de vivienda en México
 - Más de **370,000 viviendas** vendidas desde su fundación en 1981
 - 2010: **33,567 viviendas** vendidas
 - Participación de mercado: aproximadamente **6%** ⁽¹⁾
 - Cotiza en la BMV desde Mayo de 2004
- ◆ Diversificación geográfica con presencia en **35 ciudades** y 20 estados al 4T10:
 - De 18 ciudades en 2007 a 35 ciudades en 2010 = **>90% crecimiento en 3 años**
- ◆ Enfocados en los segmentos defensivos: Vivienda de Interés Social (**VIS**) y Vivienda Media-baja (**VMb**), que representó el **88%** de los ingresos de vivienda en 2010:
 - **Precio Promedio de Vivienda 2010:** MX\$386.4k, uno de los más bajos de la industria
 - **Margen EBITDA 2010**⁽²⁾: 27.5%, el más alto entre los desarrolladores en México

Nota:

(1) Las casas construidas en el mercado formal de vivienda en México (Fuente: Conavi).

(2): EBITDA: Utilidad de Operación más depreciación, amortización e intereses capitalizados.



Introducción a Urbi

- ◆ **Modelo de negocios flexible y eficiente, *UrbiNet* y *UrbiNova*** que impulsan la eficiencia de operaciones y un crecimiento rentable con vivienda horizontal y vertical

- ◆ **Socio Concesionario Director de Plaza (SCDP)**, esquema de crecimiento único para entrar en nuevas ciudades medias, más rápidamente y con menores requerimientos de capital de trabajo:
 - Presencia geográfica a nuevas ciudades ha **crecido en más del 90% desde 2007**
 - Permite la integración eficiente de **Proyectos de Vivienda en Marcha** que aumentan la diversificación geográfica y el **ROA**

- ◆ **Más de 7 años de experiencia en la atención de mercados no tradicionales** (que representan más del 65% de la PEA) a través del esquema **Alternativa Urbi**:
 - Trabajadores no afiliados al Infonavit o Fovissste
 - Trabajadores afiliados al Infonavit sin acceso inmediato a una hipoteca

- ◆ **1er Desarrollador de Vivienda con un proyecto certificado DUIS** (Valle San Pedro, Tijuana):
 - Tomando ventaja de las iniciativas del Gobierno Federal para canalizar inversiones en infraestructura, subsidios y otros incentivos para el desarrollo rentable de vivienda de interés social en las zonas metropolitanas
 - Maximizar las oportunidades de negocio en actividades relacionadas con la vivienda que apoyan ingresos y márgenes (ej.: Venta de tierra)

- ◆ **Dueños de la mayor reserva territorial**:
 - **5,494** hectáreas de reservas territoriales equivalentes a **6 años** de futuros desarrollos de vivienda; más de **1,027** hectáreas de tierra estratégica en macro-proyectos y **222 hectáreas** de la integración de *Proyectos de Vivienda en Marcha*



Industria de la Vivienda en México

Fuertes Bases

Fuerte déficit & demanda de vivienda

- ◆ 8.9 m. unidades acumuladas
80% < 4 SMs
- ◆ > 1.1m nuevas viviendas anualmente



9x Demanda

15x Demanda



Sólidas tendencias demográficas

- ◆ 57.9% de la población es menor de 30 años



Rápida expansión en la oferta hipotecaria

- ◆ Programa de vivienda planea otorgar 6 millones de hipotecas en el periodo de 6 años 2007-2012
- ◆ Cedevis/Borhis 2008-2010: >MX\$108bn de colocaciones



Industria fragmentada

- ◆ 2008-2010: 20% menos desarrolladores de vivienda (1,417)



Escasez de financiamiento a la construcción para pequeñas y medianas empresas

2010/2008 = > 20% menos oferta de vivienda



**Las oportunidades de crecimiento se mantienen
“20 millones de viviendas a ser entregadas en 20 años”**

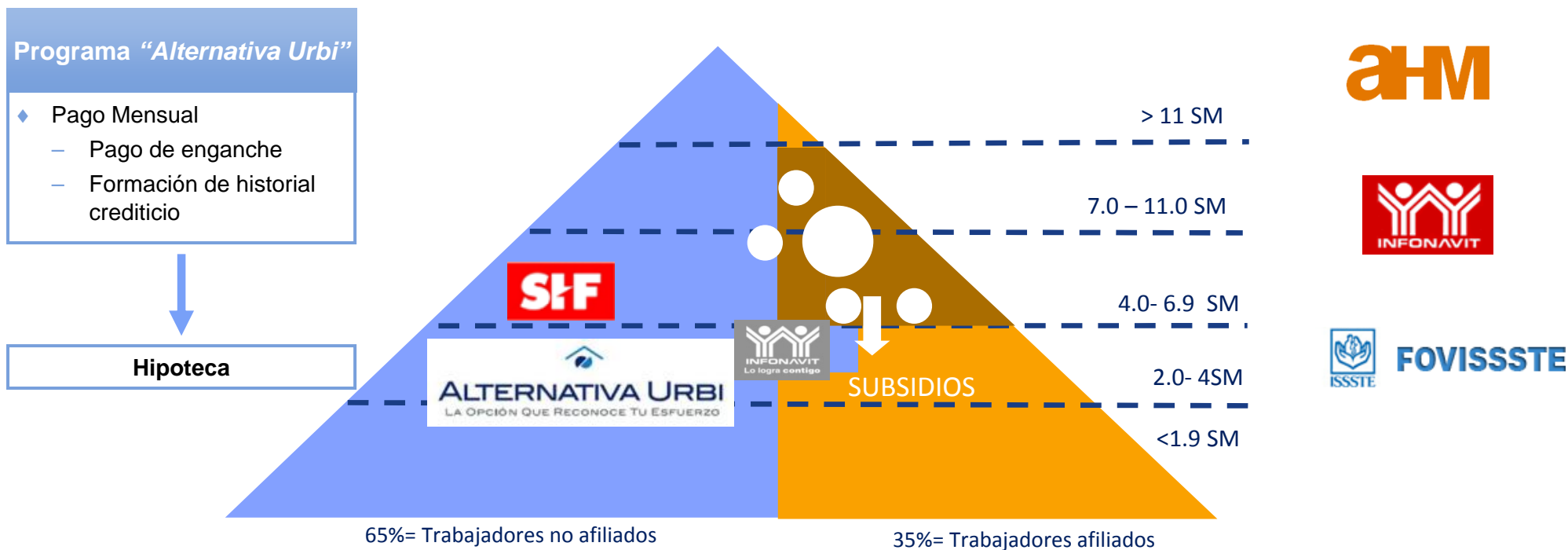


Alternativa Urbi

> 7 años atendiendo el Mercado no tradicional

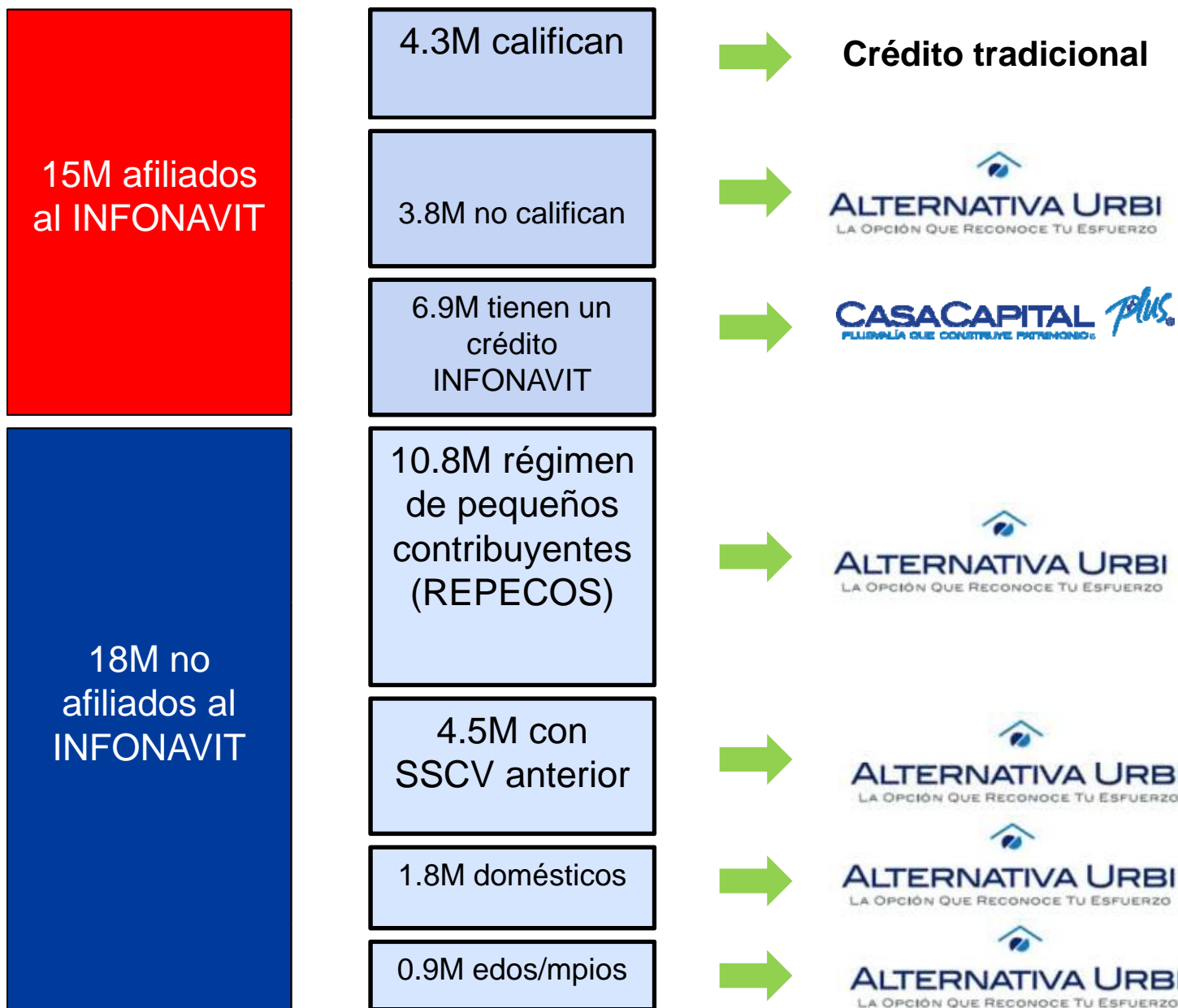
Urbi toma ventaja de las oportunidades en los segmentos no atendidos por las hipotecas tradicionales de Infonavit o Fovissste:

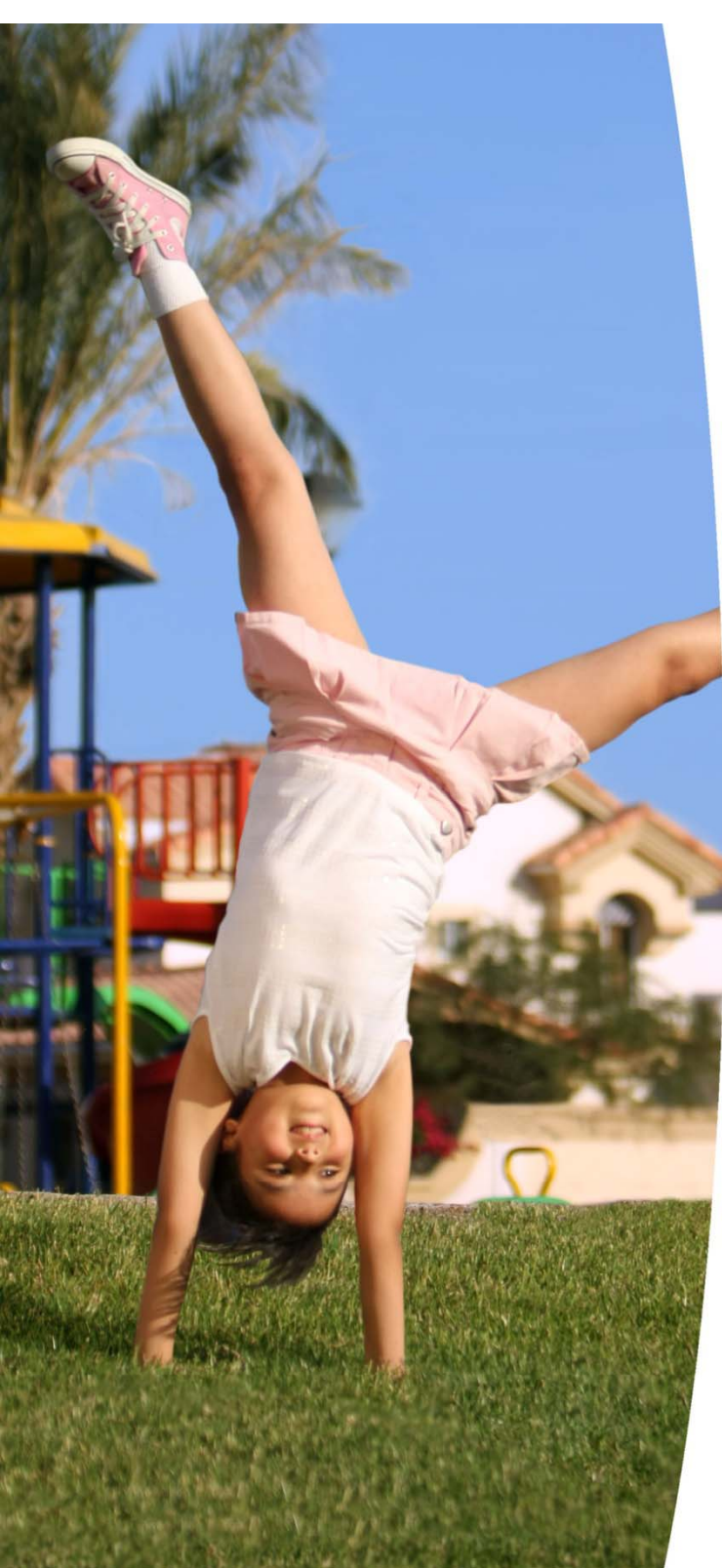
- ◆ La mayoría de la oferta de vivienda se ha enfocado principalmente al segmento de trabajadores afiliados a Infonavit o Fovissste con ingresos de 4-11 salarios mínimos (“SM”).
- ◆ “Alternativa Urbi” se enfoca en atender:
 - Trabajadores no afiliados al Infonavit o Fovissste (> 65% del total)
 - Trabajadores afiliados al Infonavit sin acceso inmediato a una hipoteca (ej.: puntuación < 116 puntos)





Estructura de demanda de vivienda





SECCION 2

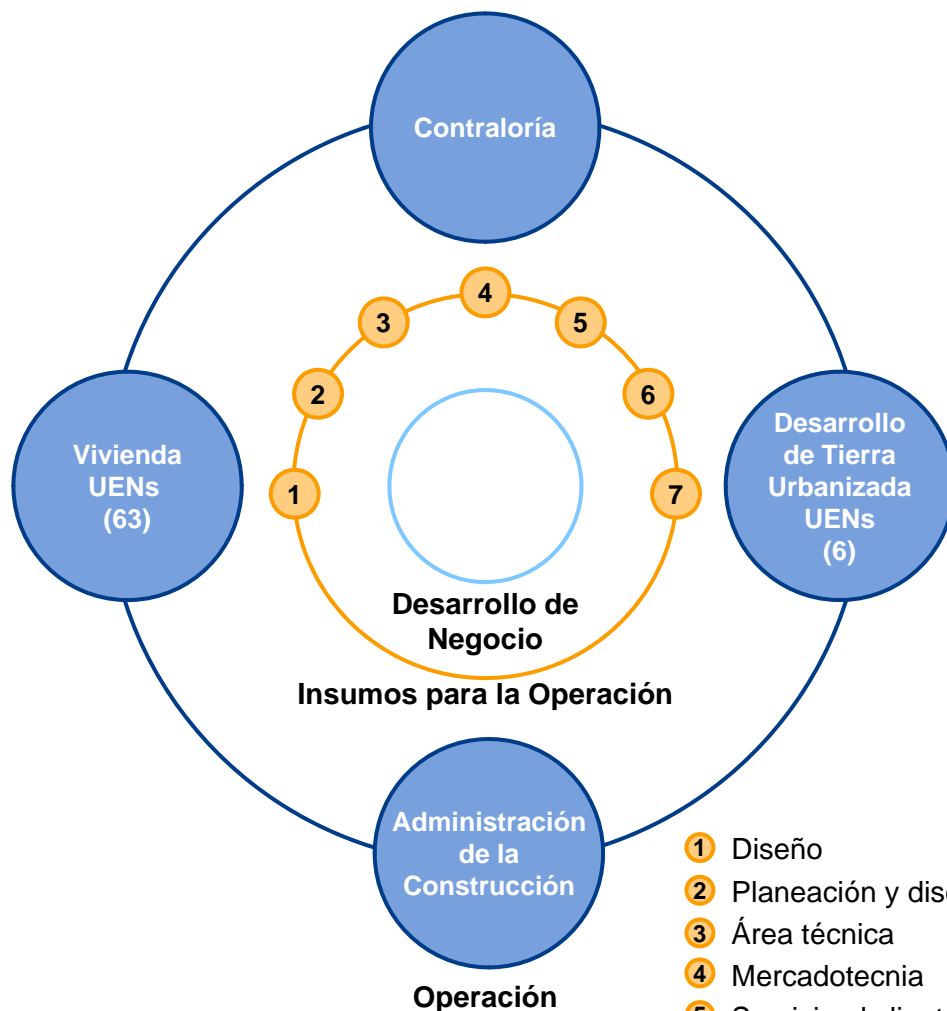
Ventajas Competitivas de Urbi



Modelo de Negocio Único: UENs

Un modelo de negocios flexible y replicable organizado en dos áreas de negocio:
Desarrollo de Vivienda y Desarrollo de Tierra Urbanizada

Estructura Organizacional



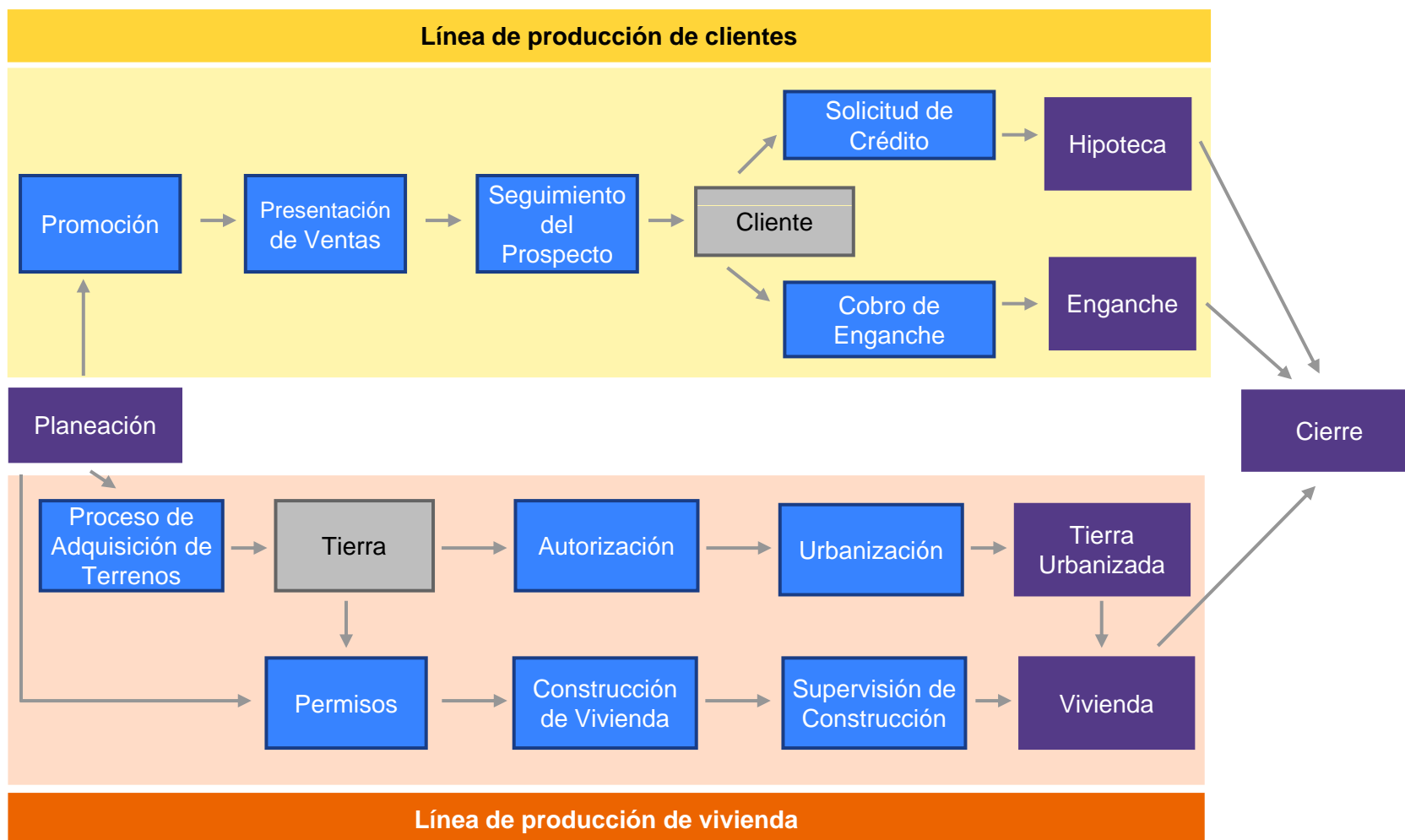
- 1 Diseño
- 2 Planeación y diseño urbano
- 3 Área técnica
- 4 Mercadotecnia
- 5 Servicio al cliente
- 6 Planeación financiera y operativa
- 7 Planeación financiera y estratégica

- ◆ Desarrollamos y comercializamos nuestros proyectos a través de Unidades Estratégicas de Negocio (UENs)
 - 63 UENs de vivienda
 - 6 UENs de desarrollo de tierra urbanizada
- ◆ Las UENs son administradas como centros de utilidad en cada región
 - Estandarizados y fáciles de replicar
 - Permiten un crecimiento rápido y descentralizado
 - Brindan valor a los clientes locales
 - Basados en procesos de negocio sincronizados
 - Apoyados por nuestra plataforma de tecnología de información de vanguardia



Operaciones Sincronizadas

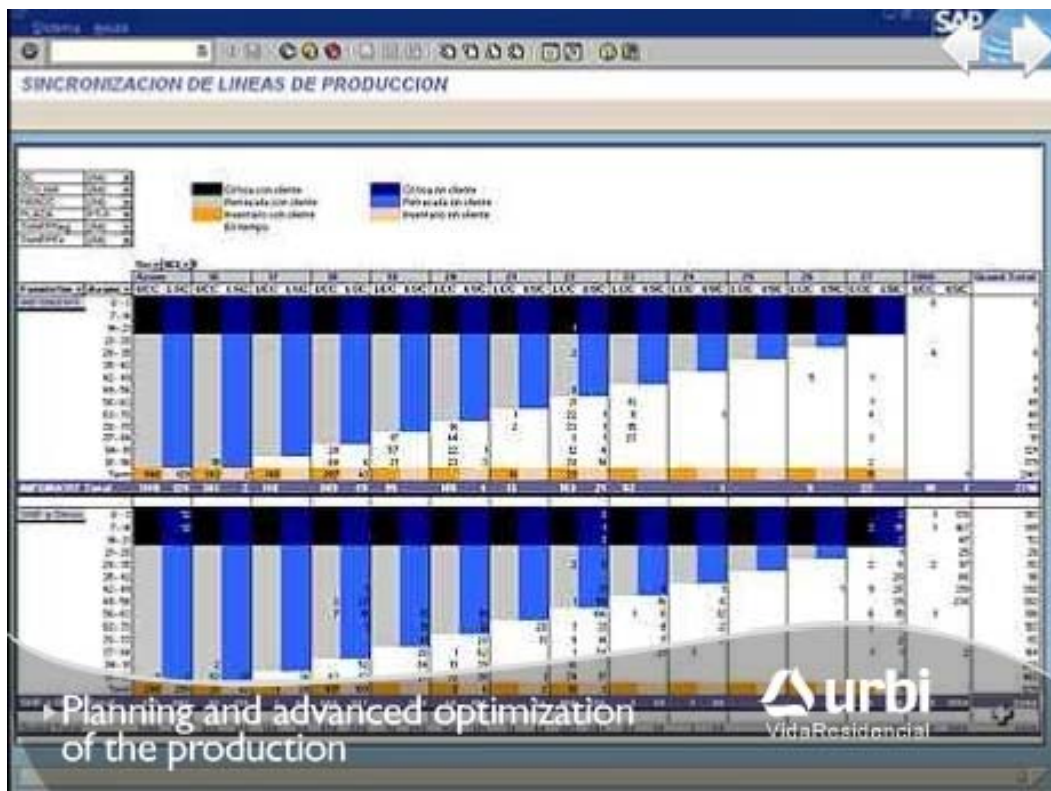
Procesos clave de negocio enfocados al estricto control de costos y márgenes operativos y a la administración del capital de trabajo



Primer Desarrollador en México en recibir la **Certificación ISO 9000** en 1998



UrbiNet brinda alta confiabilidad y control sobre las operaciones e información, resultando en un proceso altamente eficiente y replicable



Capacidades de *UrbiNet*

- brinda detallada información operativa y financiera en tiempo real
- mejora la eficiencia de las operaciones
- asegura altos estándares de calidad
- apoya un crecimiento replicable
- habilidad para conectar cualquier UEN en 10 semanas

Objetivos de *UrbiNet*

- mantener márgenes
- optimización del capital de trabajo
- crecimiento descentralizado



Urbi VidaResidencial: Habilidad para adaptar rápidamente mezcla de producto a las condiciones de mercado



Urbi tiene el precio promedio de vivienda más bajo, con los márgenes más altos de la industria

Vivienda de Interés Social y Media Baja



UrbiVilla Del Rey
Hasta MXN\$400,000
(US\$32,389)



UrbiQuinta Montecarlo
MXN\$400,000 (US\$32,389) a
MXN\$720,000 (US\$58,230)



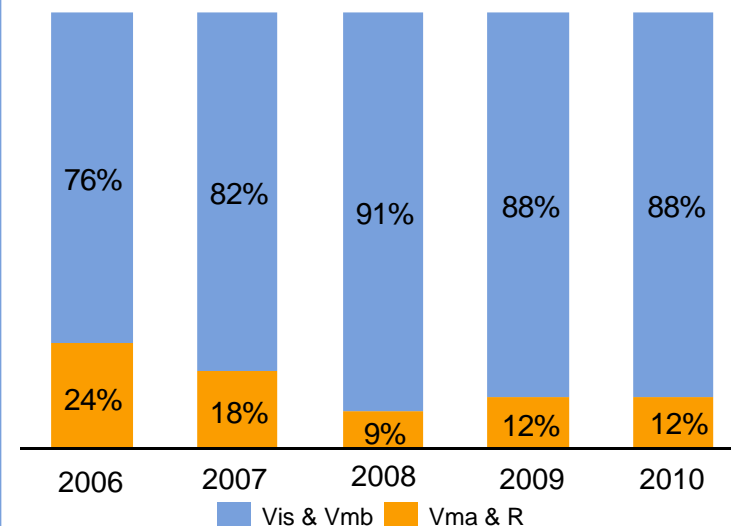
UrbiHacienda Balboa
MXN\$688,000 (US\$58,230) a
MXN\$1.3 MM (US\$109,984)



UrbiClub San Pedro
Más de MXN\$1.3 MM
(US\$109,984)

Vivienda Media Alta y Residencial

Mezcla de Ingresos



Vma & R: "Vivienda Media Alta y Residencial"
Vis & Vmb: "Vivienda Interés Social y Media Baja"

(*): mezcla de Ingresos para 2009 y 2010 se encuentra bajo INIF14; composición de los ingresos antes de que sea bajo el método de PoC

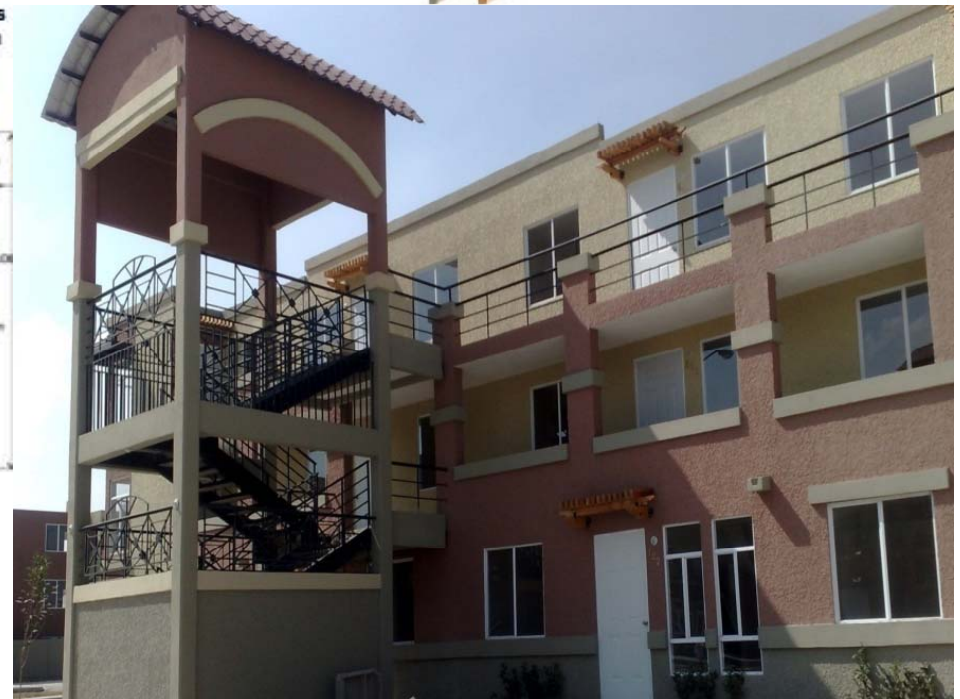
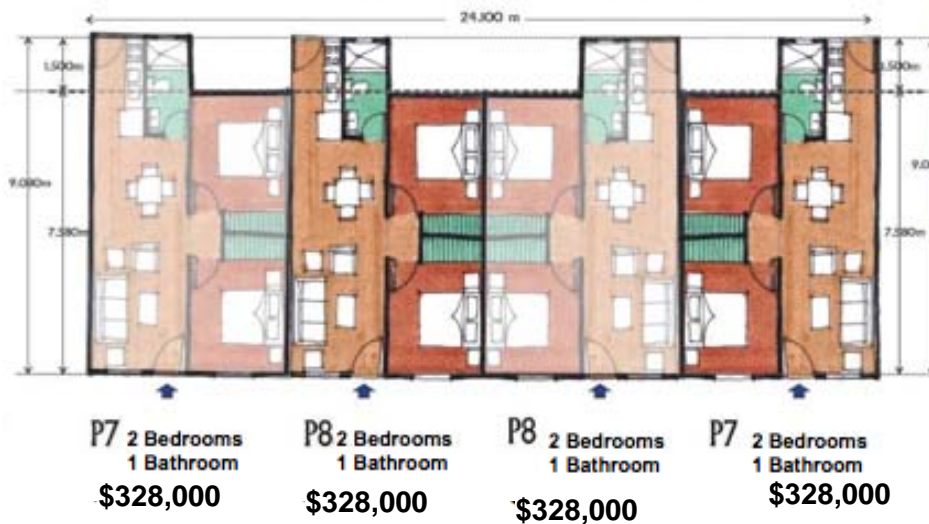
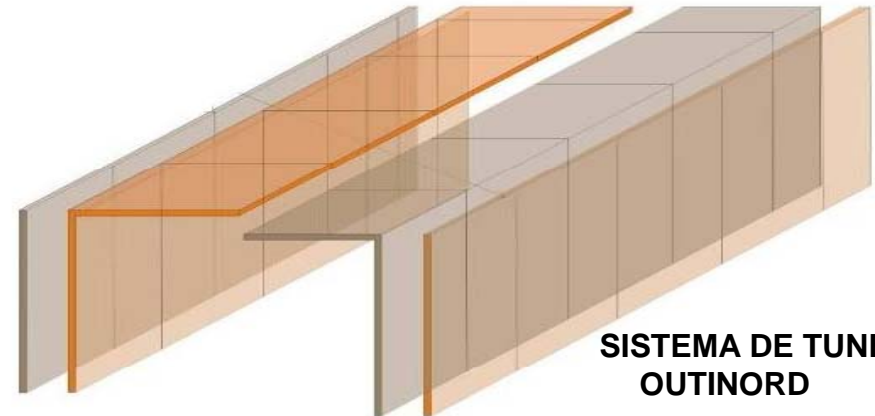
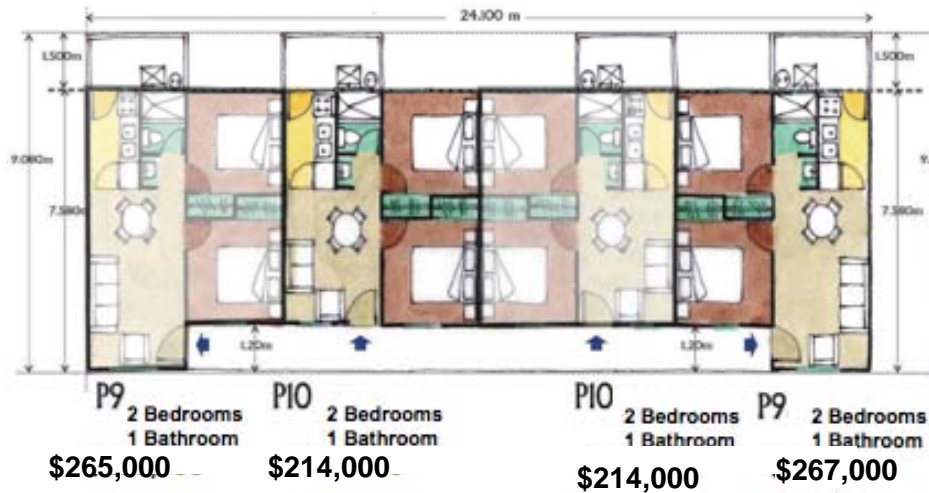
Estrategia de Urbi

- ◆ Enfocarse en vivienda de interés social y media baja
- ◆ Precio basado en esquemas de subsidios, co-financiamiento, Infonavit, Fovissste y los programas de SHF
- ◆ Mantener el liderazgo en la atención de segmentos de mercado no tradicionales (**Alternativa Urbi**)



Maximizando el uso de tecnología de construcción

\$ 267	\$ 214	\$ 214	\$ 267
\$ 267	\$ 214	\$ 214	\$ 267
\$ 328	\$ 328	\$ 328	\$ 328



Nota:

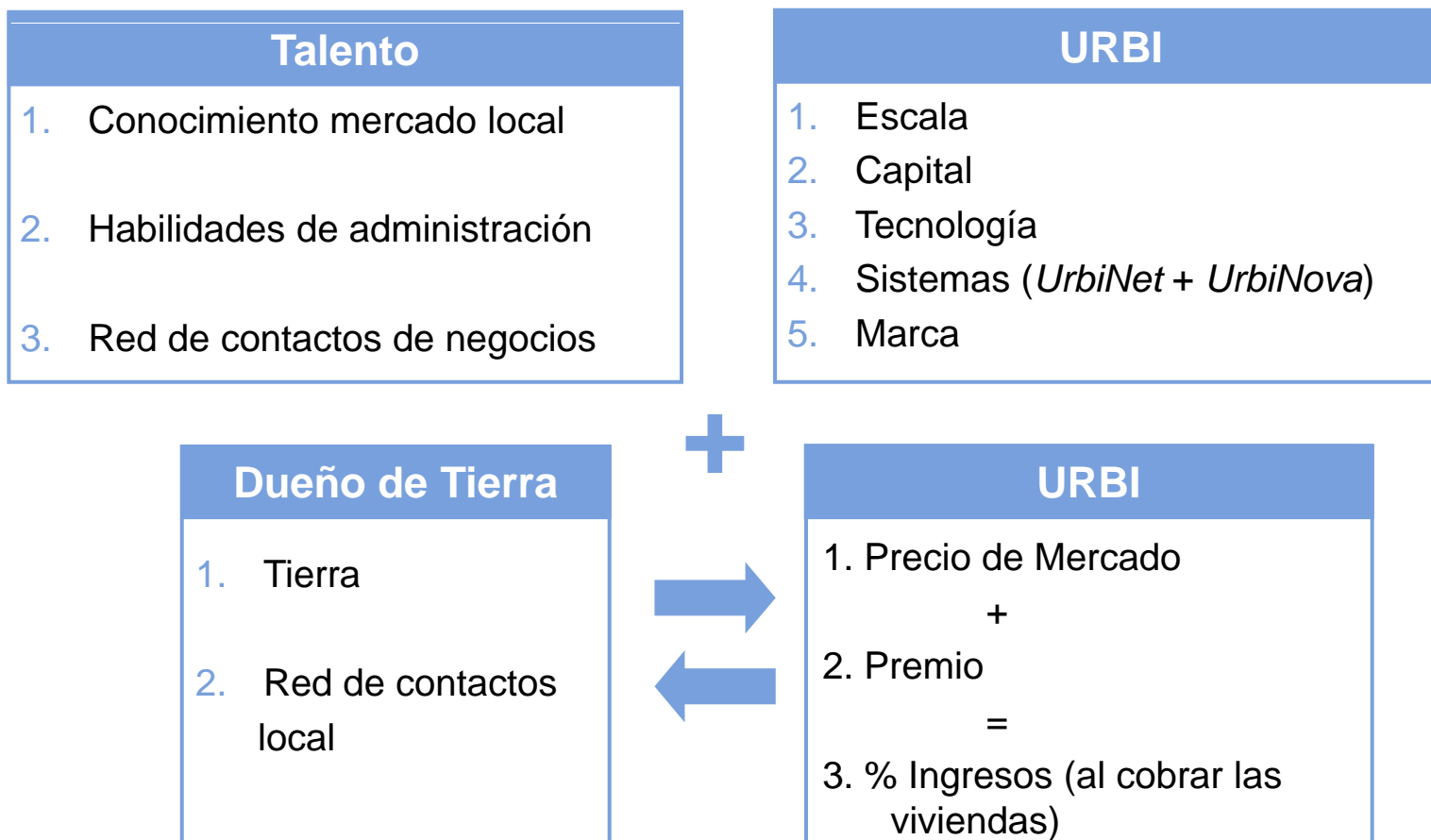
Precios en la tabla superior izquierda en miles de MX\$. Demás datos en MX\$

Precios de las viviendas al 2010



Socio Concesionario Director de Plaza (SCDP): Modelo de expansión geográfica

SCDP



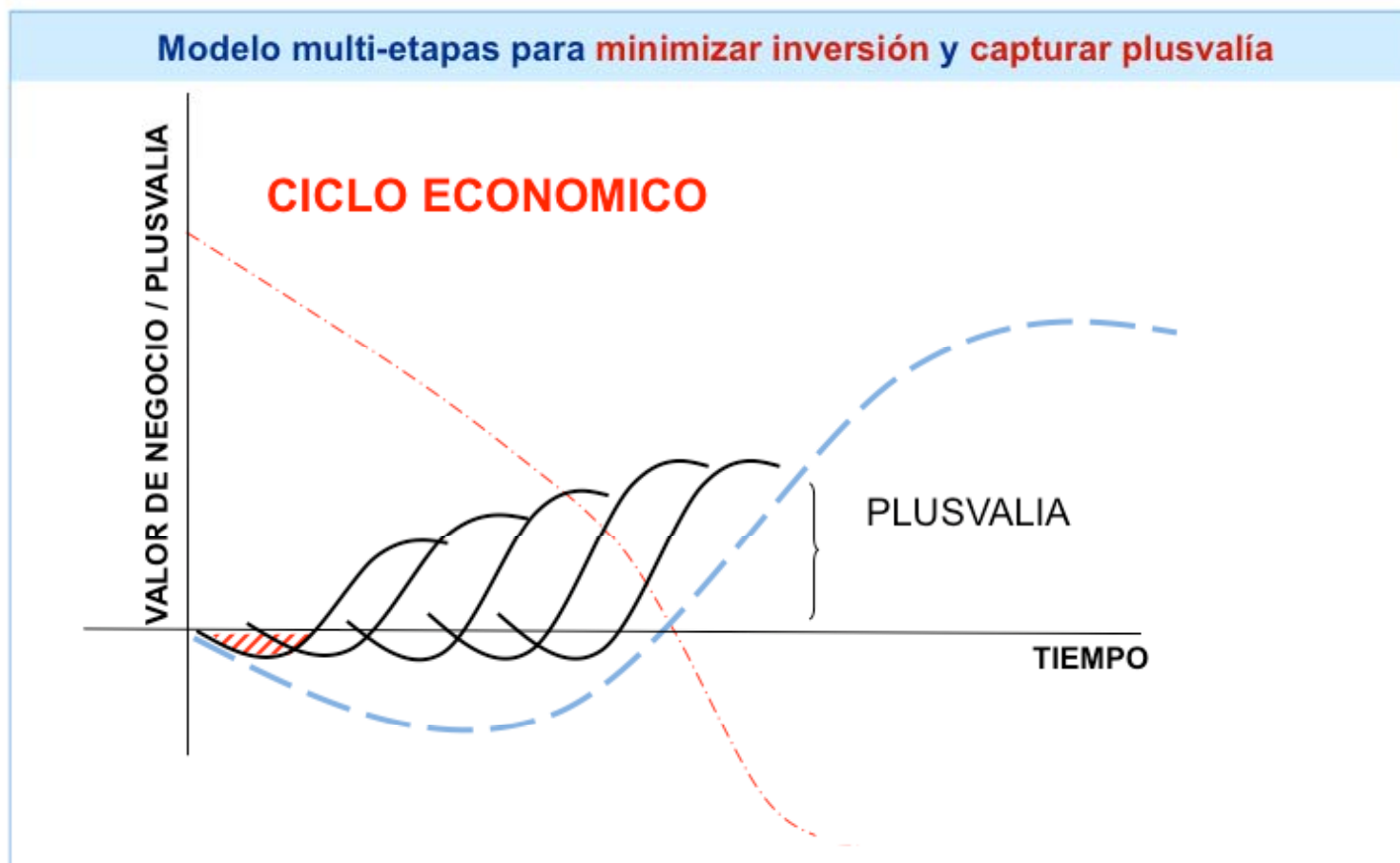
Monitoreando 50 ciudades x 2 UENs = Selección potencial de 100 UENs

17 Nuevas ciudades desde 2007 = Presencia geográfica > 90% en 3 años



Modelo de Inversión Urbi: DUIS-Macroproyectos

4 niveles de planeación de desarrollo urbano en México:





Fuerte Diversificación Geográfica: 35 ciudades / 20 estados

Diversificación Geográfica y Reservas Territoriales



- ◆ Las reservas territoriales representan aproximadamente 6 años de operaciones futuras
 - 5,494 hectáreas equivalentes a 292,331 viviendas potenciales
 - 1,027 hectáreas de tierra estratégica en macro-proyectos para usos de vivienda, comercio e industria
 - 222 hectáreas de la integración de *Proyectos de Vivienda en Marcha*
 - Reserva de hipotecas para 35,324 viviendas



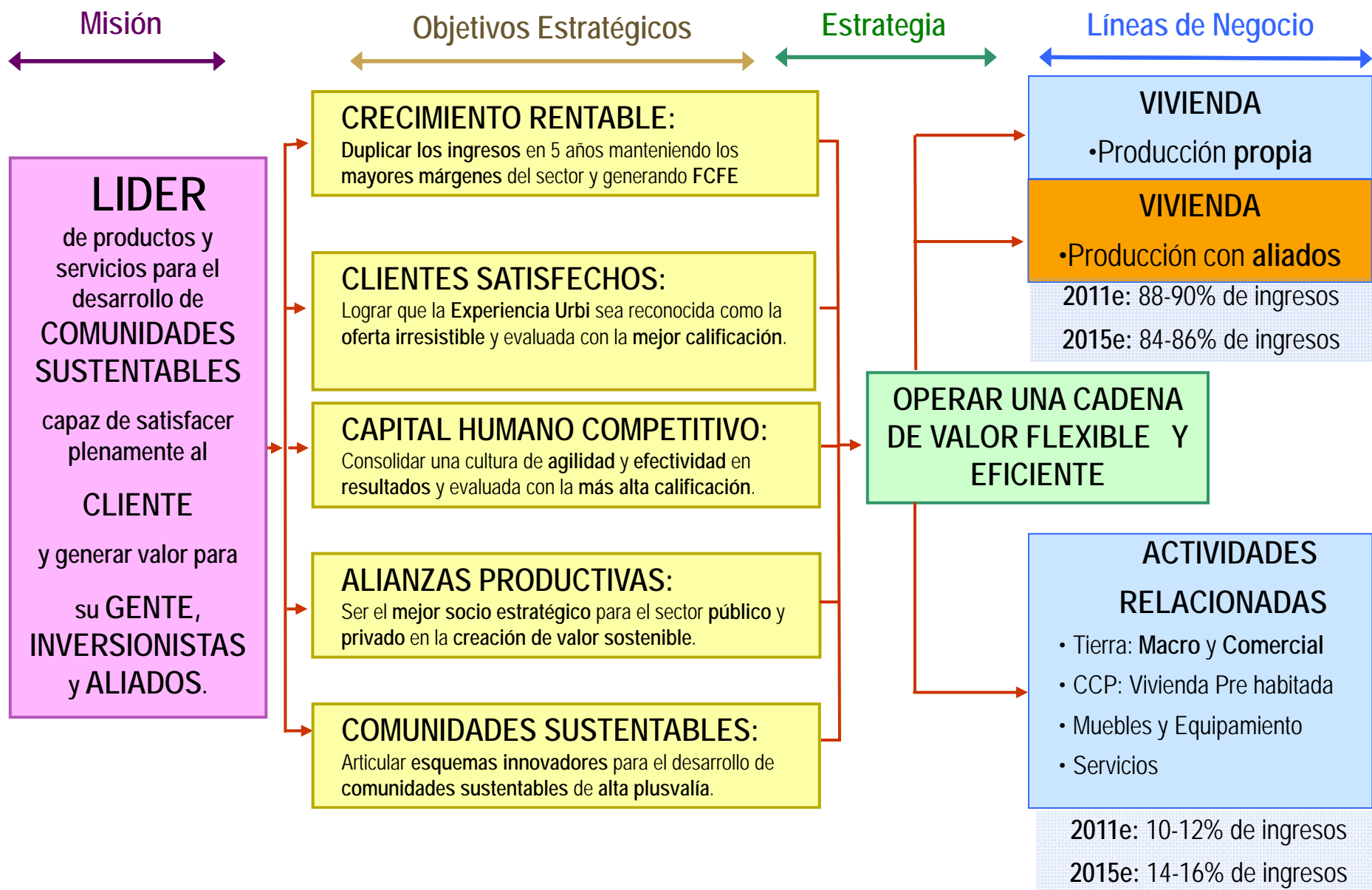
SECCION 3

Marco Estratégico:

*Una Sólida Plataforma para
Crecimiento Rentable*



MARCO ESTRATEGICO 2011- 2015





Socio Concesionario Director de Plaza (SCDP): Catalizador para nuevas oportunidades de negocio

TALENTO

1. Conocimiento mercado local
2. Habilidades de administración
3. Red de contactos de negocios

URBI

1. Escala
2. Capital
3. Tecnología
4. Sistemas (*UrbiNet + UrbiNova*)
5. Marca

DUEÑO DE TIERRA

ACTIVOS

1. Tierra
2. Red de contactos local

URBI

1. Precio de Mercado
+
2. Premio
=
3. % Ingresos (al cobrar las viviendas)

VIVIENDA DEFENSIVA

PROYECTOS EN MARCHA

TALENTO + ACTIVOS

1. Tierra Urbanizada
2. Construcción en marcha
3. Equipos de Trabajo

URBI

1. Precio de Mercado
+
2. Premio
=
3. % Éxito

VIVIENDA DEFENSIVA



SCDP: Proyectos de Vivienda en Marcha

Criterios de Selección

- Ubicarse en mercados con **crecimientos atractivos** para los próximos 3 años.
- La integración debe generar valor tangible y cuantificable para el cliente (oferta irresistible):
 - **Mejor relación producto – precio** con respecto a la competencia
 - Atención preferente de **mercados defensivos** (menores ingresos)
 - Diseños adecuados para captar **subsídios**
 - Diseños que promuevan la **integración comunitaria**
 - Diseños que disminuyan riesgos en **calidad** y garantías en los **costos**
- *El Socio Operador* debe contar con **experiencia y prestigio comprobado**.
- Tener todos los **permisos y licencias** requeridas para el desarrollo del proyecto.
- Requerir **capital de trabajo** para continuar el desarrollo.
- No debe existir canibalización de los proyectos actuales de Urbi.
- **TIR** potencial superior al **20%**.



SCDP: Proyectos de Vivienda en Marcha

Perfil

<u>Concepto</u>	Proyecto 1	Proyecto 2 (nueva ciudad)	Proyecto 3	Proyecto 4 (nueva ciudad)	Proyecto 5	Proyecto 6 (nueva ciudad)	Proyecto 7
Experiencia en el sector	30 años	30 años	25 años	5 años (21 desarrollando tierra)	8 años	15 años	20 años
Experiencia Previa	Ex – VP Construcción con uno de los Top 10 Desarrolladores	Ex – VP Comercial con uno de los Top 10 desarrolladores	Ex – CEO En 2 de los Top 10 Desarrolladores	Ex Director de una Agencia de Vivienda	Desarrollador Independiente	Desarrollador Independiente	Desarrollador Independiente
Equipo de Trabajo	Ex – uno de los Top 10 Desarrolladores 20 años	Ex – uno de los Top 10 Desarrolladores	Ex – uno de los Top 10 Desarrolladores por 20 años	Local	Local	Local	Propio
Tamaño	>3k unidades	>3.7k unidades	>3.8k unidades	>3.7k unidades	>1.5k unidades	>1k unidades	<1k unidades
Ingresos	> MX\$1bn	>MX\$1.5bn	>MX\$1.2bn	>MX\$1.1bn	>MX\$0.5bn	>MX\$0.5bn	~MX\$1bn
VIS	52%	60%	68%	74%	100%	100%	Por determinar



Venta de tierra: Macro-proyectos

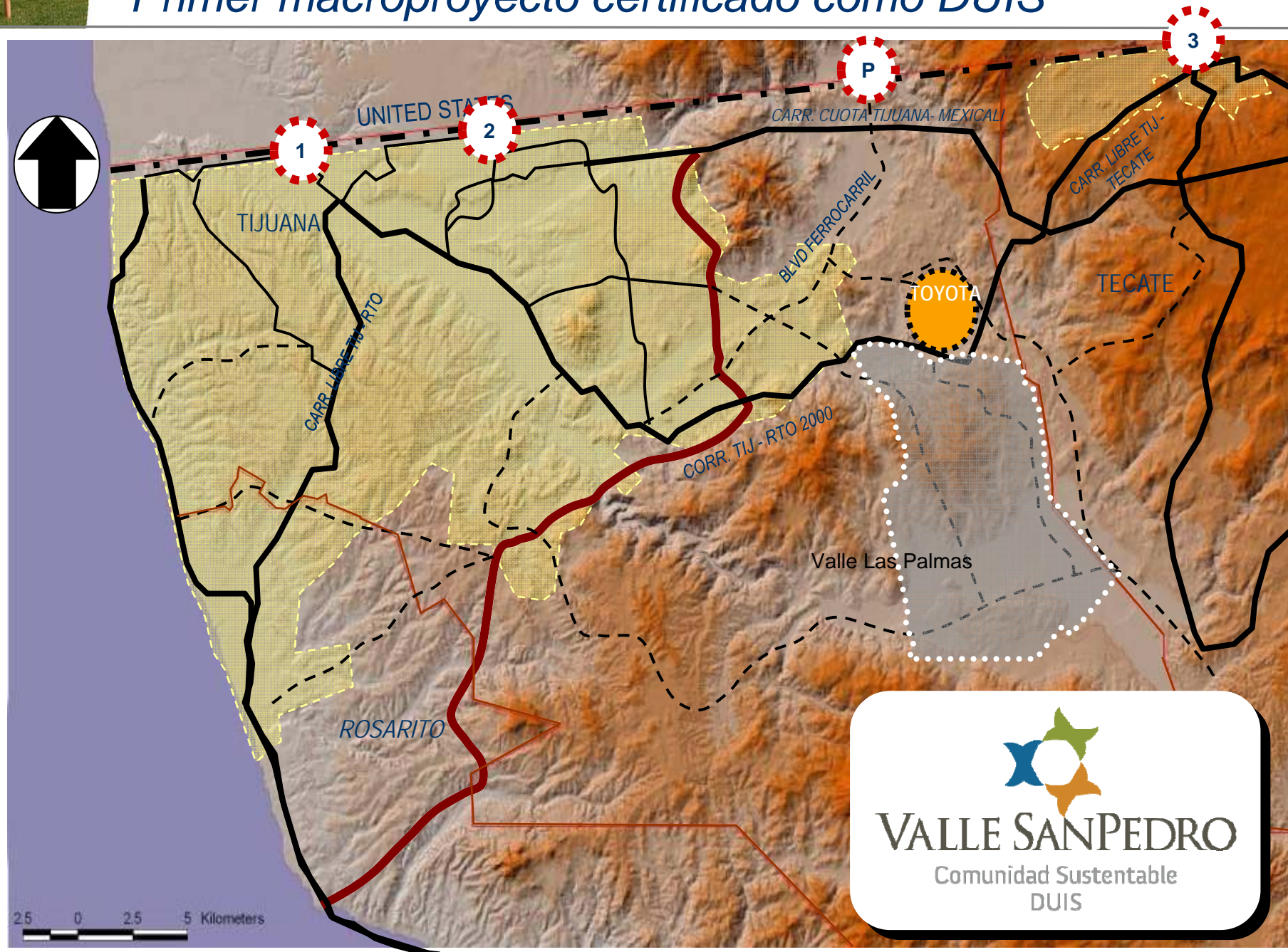
Desarrollos Urbanos Integrales Sustentables (DUIS)



- El Gobierno Federal promueve la creación de **Desarrollos Urbanos Integrales Sustentables** (DUIS) como motor de desarrollo regional, canalizando **incentivos e inversión pública y privada**.
 - El **primer proyecto certificado DUIS** es **URBI Valle San Pedro**, en Valle Las Palmas, Tijuana.
- Actualmente estamos en la fase de implementación de innovadores esquemas técnicos y financieros para atraer las iniciativas, proyectos y recursos del **sector público y privado**.
 - Instituciones de los sectores públicos y privados invirtieron **más de MX\$1.0bn**, para el desarrollo de infraestructura, vivienda y equipamiento.
 - Se tienen **aseguradas** las **hipotecas** y **subsidios** para el programa de venta 2011.
- Las **economías de escala** reducen el costo de la tierra, infraestructura y urbanización por vivienda.
 - Esto genera disponibilidad de tierra urbanizada para el **DESARROLLO MASIVO DE VIVIENDA PARA LA POBLACION DE BAJOS INGRESOS** en Zonas Metropolitanas.



Venta de tierra: Valle San Pedro: Primer macroproyecto certificado como DUIS





Casa Capital Plus: El programa de vivienda pre habitada

1 Gracias al concepto Vida Residencial crece el Equity (Plusvalía)

A Crecen las necesidades y posibilidades del cliente



2004

2010

Propuesta de Valor

- Solución a necesidades de espacio
- Adquisición de vivienda de mayor valor
- Estatus y Prestigio

2 Usa el Equity creado para satisfacer necesidades actuales

Oferta Irresistible
Equity \$430mil

Mens. Actual: 550,000
Incr.cap.pago: 250,000
Enganche: 20,000

Valor Nueva
Vivienda: \$ 1'250,000

3 PLUSVALÍA UTILIZADA



- B
- Mayor Tamaño
 - Mayor Valor
 - Equipamiento
 - Estatus y Prestigio

Venta de Vivienda Semi-nueva a través de Sistema de Venta Masiva

4 Remozamiento de la vivienda para un nuevo cliente



1. El conocimiento del negocio, del mercado, su “compliance” y sus procesos, se encuentran “empaquetados” para apoyar la operación de Urbi con mayores ventas.

2. CCP puede fortalecer la Venta de VN a segmentos de mercado no atendidos y aportar utilidades adicionales con la venta de la VSN



Casa Habitable Plus: Equipamiento y muebles, una solución integral para nuestros clientes



EJEMPLO 2: ESTUFA ACRODIS 6P. empotrable, pero con UP convertible a gas natural. Con sistema de empotrado "Slide-in", cubierta de acero inoxidable, 6 quemadores, encendido electrónico y parrilla con seguro para niños.

CON CASA HABITABLE PLUS: \$3,857⁰⁰ | CON FINAN: \$5,099⁰⁰

EJEMPLO 3: CAMPANA ACRODIS campana purificadora con preparación para extractores, sistema de extracción recirculante, filtro de carbón activado y sistema atrapa grasas, luz de 40 watts y pantalla plástica de inserción.

CON CASA HABITABLE PLUS: \$642⁰⁰ | CON FINAN: \$1,049⁰⁰

CASA HABITABLE Plus
CALIDAD INTEGRADA PARA TU COMODIDAD

¡Te facilita la vida!

urbi
VidaResidencial

Casa nueva SIN
CASA HABITABLE Plus

Casa nueva CON
CASA HABITABLE Plus

No esperes a mudarte a tu casa nueva para empezar a equiparla...

Soluciones para Todos

Nivel Premium (12% Valor de la Vivienda):

Oportunidad

Nivel Up Grade (8% Valor de la Vivienda):

Funcional

Nivel Básico (3% Valor de la Vivienda):

Fundamental

- Generación de ingresos adicionales
- Acelera la toma de decisión del cliente para adquirir su vivienda.
- Se maximiza la capacidad de compra de los clientes
- Se aprovecha de las economías de escala para ofrecer productos de calidad



SECCION 4

Estrategia y Desempeño Financiero



Objetivos Plan de Negocios Urbi 2011

1) La mezcla de ingresos se enfocará principalmente en vivienda defensiva:

- Venta de casas principalmente a través de hipotecas de Infonavit, Fovissste, SHF-Bancos y AU:
 - Producción Propia y a través de Aliados (Proyectos de Vivienda en Marcha)
- Las Actividades Relacionadas con la Vivienda representarán 10-12% en la mezcla de ingresos

2) Enfoque a la eficiencia de costos y a la reducción de gastos financieros:

- El costo de las ventas será igual al generado en 2010:
 - Aumento de la producción a través de UrbiNova: más flexibilidad y eficiencia
 - Más vivienda vertical (UrbiNova): acceso a los subsidios e incentivos del gobierno
- El mismo nivel de endeudamiento en comparación con 2010:
 - Hay oportunidades para la gestión de la responsabilidad de reducir los gastos financieros

3) Generación de FCFE:

- Eficiente gestión del capital circulante
- Ya considera ~ MX \$ 1bn de las inversiones en Proyectos de Vivienda en Marcha
- La reducción gradual de los impuestos diferidos para mejorar el perfil del balance de pagos de dividendos futuros posibles



Crecimiento de calidad con altos márgenes y flujo libre de efectivo

Crecimiento ingresos: 12-14% / Margen de Ebitda: 27.0 a 27.5% / FCFE: MX\$ 500-800m



Resultados 1T11

(MXN\$ MM)	1T11	1T10	Cambio 1T11/1T10
Volumen (unidades)	6,974	6,389	9.2%
Ventas	\$2,833	\$2,419	17.1%
Utilidad Bruta	\$796	\$711	12.0%
<i>Margen Bruto</i>	<i>28.1%</i>	<i>29.4%</i>	<i>-129 bps</i>
Utilidad de Operación	\$546	\$448	22.0%
<i>Margen de Operación</i>	<i>19.3%</i>	<i>18.5%</i>	<i>+77 bps</i>
EBITDA⁽¹⁾	\$758	\$678	11.7%
<i>Margen Ebitda</i>	<i>26.8%</i>	<i>28.1%</i>	<i>-130 bps</i>
Utilidad Neta ⁽²⁾	\$217	\$214	1.4%
<i>Margen Neto</i>	<i>7.6%</i>	<i>8.8%</i>	<i>-119 bps</i>
FCFE	(\$915)	(\$392)	
FCFE (sin inversiones en Proyectos de Vivienda en Marcha)	(\$915)	(\$392)	

Notes:

(1) EBITDA = Utilidad de Operación más depreciación, Amortización e Intereses Capitalizados.

(2) Refleja el costo financiero virtual de la valuación de los instrumentos de cobertura cambiarias de los bonos en US\$. Sin tomar en consideración este costo, el margen neto del 1T11 hubiera sido 13.0%



Posición Financiera 2010

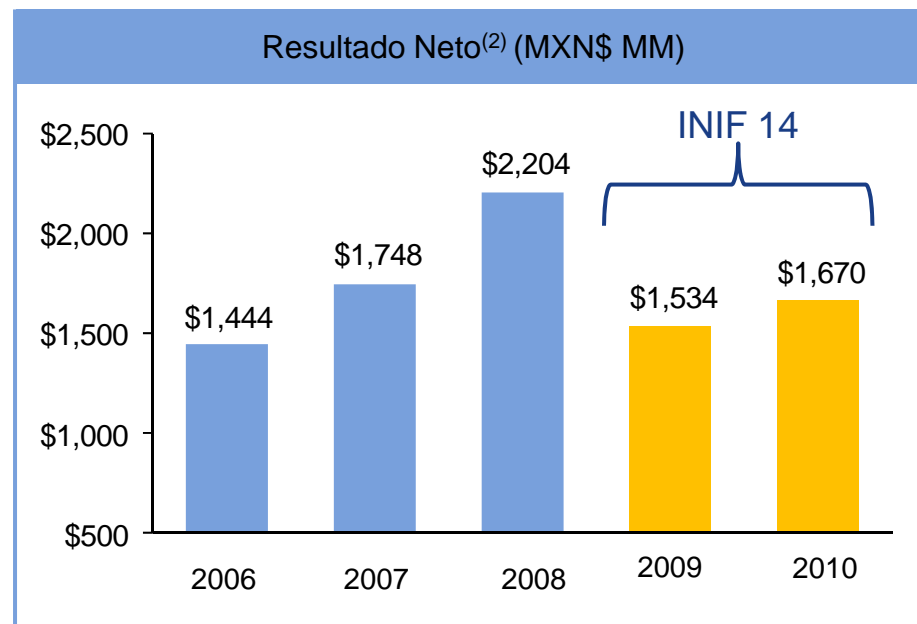
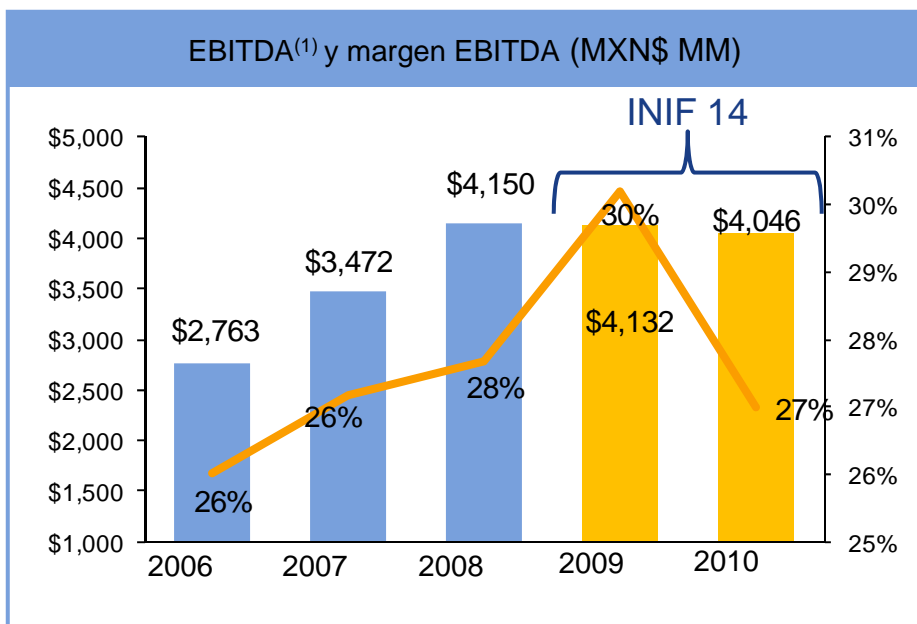
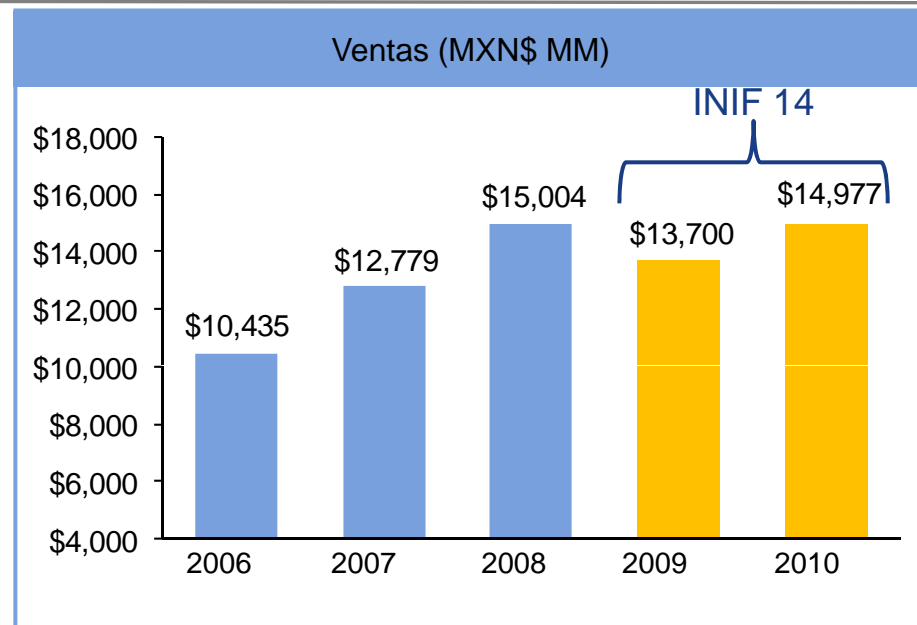
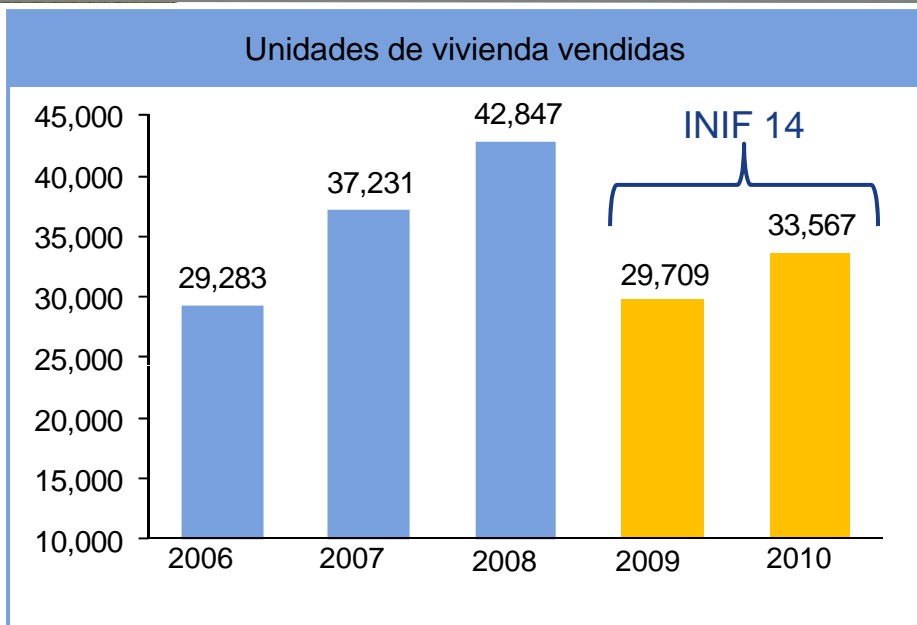
(MXN\$ MM)	1T11	4T10	Cambio 1T11/4T10	1T10	Cambio 1T11/1T10
Cuentas por Cobrar a Clientes ⁽¹⁾	\$7,316	\$5,841	25.2%	\$1,397	423.9%
Inventarios⁽²⁾	\$22,541	\$22,780	(1.1%)	\$24,011	(6.1%)
<i>Tipo 1</i>	\$1,442	\$1,285	12.2%	\$1,789	(19.3%)
<i>Tipo 2</i>	\$7,880	\$7,528	4.7%	\$7,641	3.1%
<i>Tipo 3</i>	\$11,981	\$12,634	(5.2%)	\$13,934	(14.0%)
Deuda Financiera Total^{(1) (3)}	\$12,081	\$10,998	9.8%	\$8,351	44.7%
<i>Corto Plazo</i>	\$4,261	\$3,271	30.3%	\$1,467	(190.5%)
<i>Largo Plazo</i>	\$7,344	\$7,247	1.3%	\$6,341	15.8%
<i>Deuda relacionada con Alternativa Urbi</i>	\$475	\$481	(1.1%)	\$544	(12.6%)
Efectivo y Equivalentes	\$6,033	\$6,155	(2.0%)	\$4,094	47.3%
Tipo de moneda de la deuda					
<i>Pesos Mexicanos</i>	\$3,609	\$2,574	40.2%	\$2,296	57.2%
<i>Dolares USA</i>	\$8,472	\$8,424	0.6%	\$6,055	39.9%
Tasa de deuda					
Promedio	7.89%	7.87%	-2 bps	8.84%	-95 bps

Notas:

- (1) Refleja la decisión de aumentar ventas a través del esquema de Alternativa Urbi, gracias a la alianza firmada con Aureos capital en 2T10.
- (2) Tipo 1: Refleja el inventario de viviendas terminadas y vendidas bajo el esquema de Alternativa Urbi. / Tipo 2: Refleja la obra en proceso, materiales de construcción y tierra urbanizada / Tipo 3: Refleja la reserva territorial, incluyen permisos y licencias, infraestructura y urbanización.
- (3) El monto de la deuda incluye la posición pasiva por MX\$1,085 millones y la posición activa por MX\$33 millones del instrumento de cobertura cambiaria en Marzo 2011 y la posición pasiva del instrumento de cobertura cambiaria por MX\$384 millones en Marzo 2010.



Crecimiento consistente y rentable



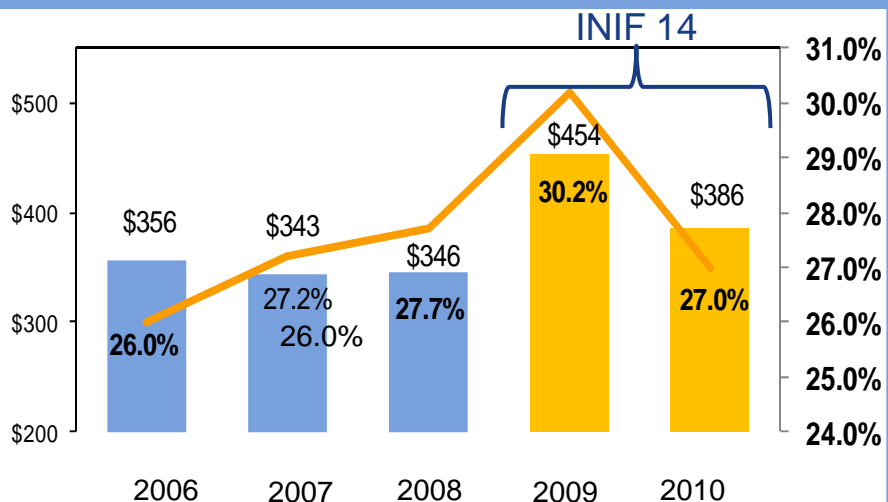
(1) UAFIDA = Utilidad operativa más depreciación, amortización e intereses capitalizables
 (*): Resultados bajo INIF 14

(2) Utilidad neta 2009 refleja el impacto del incremento en la tasa de impuestos corporativa de 28% a 30% en Noviembre 2009

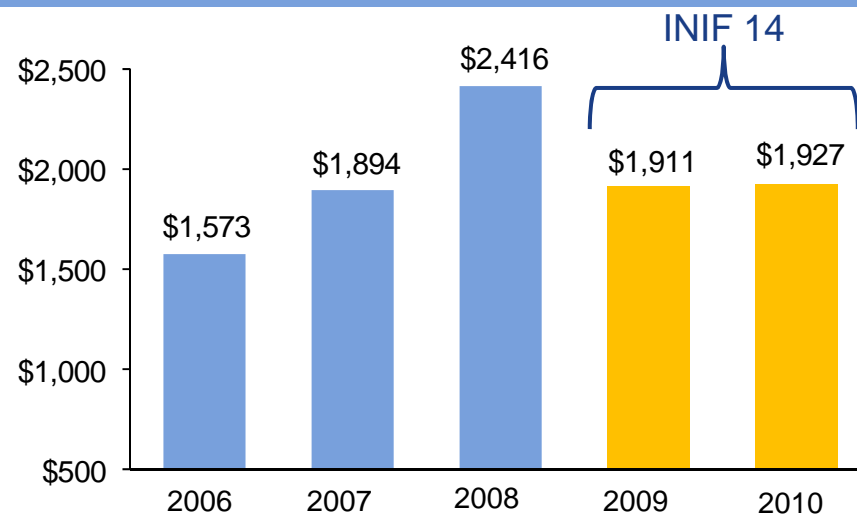


Indicadores Financieros

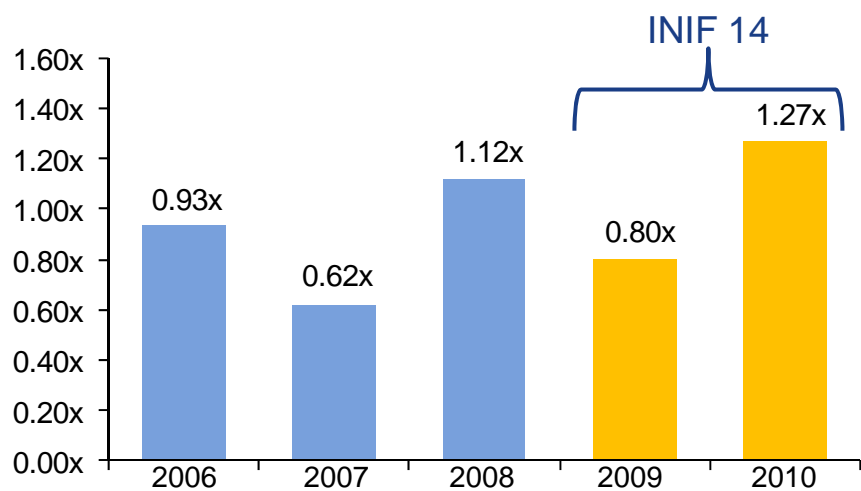
Precio promedio de vivienda y Margen EBITDA⁽¹⁾ (MXN\$ 000)



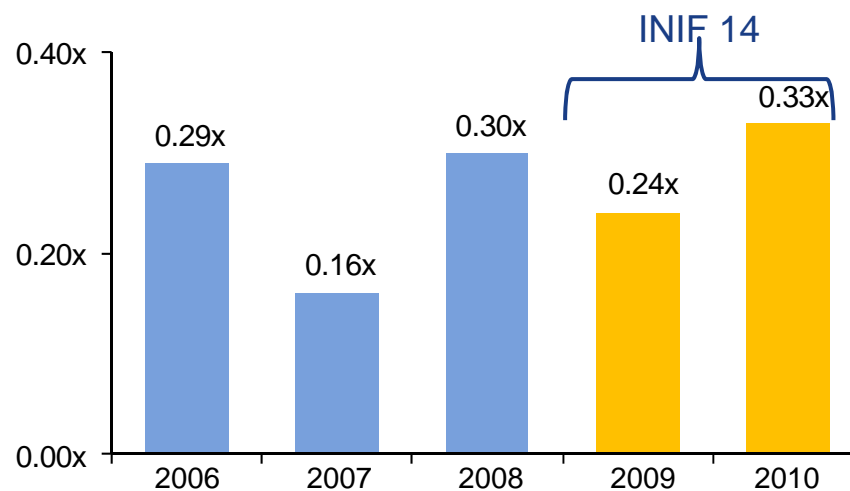
Fondos de Operaciones⁽²⁾ (MXN\$ MM)



Deuda Neta / EBITDA



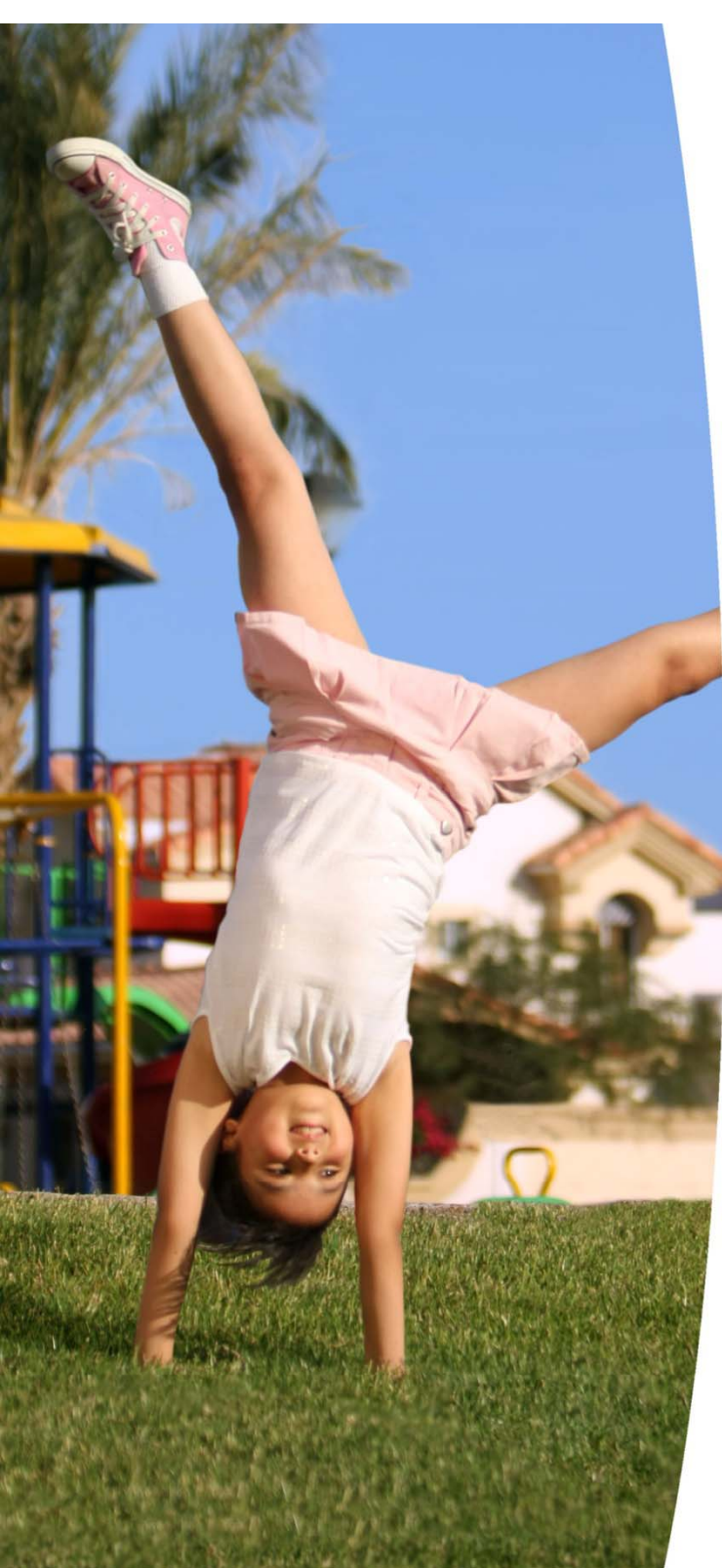
Deuda Neta / Capital Contable



Notes:

(1) UAFIDA = Utilidad de Operación más la Depreciación, Amortización e Intereses Capitalizables

(2) FFO (Fondos de la Operación) = Utilidad Neta + Depreciación + Amortización. Las cifras del 2009 reflejan el impacto del cambio en la tasa impositiva corporativa de 28% a 30% en Noviembre 2009



SECCIÓN 6

Conclusión



Conclusión

México

- ◆ Fuertes señales de mejora económica, en línea con la recuperación económica de USA, el principal socio comercial de México



Industria

- ◆ Crecimiento sostenible de largo plazo gracias a la disponibilidad de hipotecas, la demanda de vivienda, el perfil joven de la población y la limitada oferta de vivienda
- ◆ Oportunidades adicionales de crecimiento debido a la escases de financiación para pequeños y medianos desarrolladores y una menor oferta de vivienda



Urbi

- ◆ Un modelo de negocio único e innovador, UrbiNet y UrbiNova, que impulsan escalabilidad, eficiencia de operaciones, y crecimiento superior al promedio de la industria
- ◆ SCDP: Programa de crecimiento que permite a la compañía aprovechar las oportunidades en el entorno económico actual
- ◆ 7 años con Alternativa Urbi: para atender los mercados no tradicionales
- ◆ Experiencia en el desarrollo de DUIS macro-proyectos: para asegurar hipotecas, subsidios e inversiones en infraestructura
- ◆ Sólido balance y capacidad de generación de Flujo Libre de Efectivo



Generación de Valor Superior de Largo Plazo para los Accionistas



Nota de Protección Legal

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

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



Para mayor información, por favor contactar a:

Antonio Jorge
Investor Relations Officer

antonio.jorge@urbi.com

www.urbi.com