

Análisis

CORPORATIVO

Urbi

Con mucha visión, ingresa al mercado de macroproyectos

- Tiene la fórmula para atender a la población de menores ingresos, sin que deje de ser rentable
- Este año planea abrir ocho Unidades Estratégicas de Negocios y ya está en Querétaro y Tamaulipas



Leticia Hernández Morón

A la par de la consolidación de su principal negocio —la **construcción** de vivienda—, Urbi Desarrollos Urbanos irá fortaleciendo la división de Actividades Relacionadas con la Vivienda, para que al cierre de este año aporte cerca del 10 por ciento de sus ingresos, y el próximo contribuya con 12 por ciento del total de ventas.

Basada en Mexicali, Baja California, la desarrolladora de vivienda ha encontrado la fórmula para atender al segmento de la población de menores ingresos de una manera que sea rentable aun en situaciones de mayores gastos y restricción de crédito a la **construcción**.

Para acelerar su expansión geográfica con menores requerimientos de inversión inicial de capital de trabajo, Urbi diseñó dos esquemas para operar su negocio de **construcción** de vivienda: Consolidar una **plataforma** de Socios Concesiona-

rios Directores de Plaza con el propósito de ingresar en ciudades medianas con fuerte potencial y el de Socio Inmobiliario, dueño de tierra.

Entre 2007 y 2009, la empresa abrió 11 Unidades Estratégicas de Negocios (UEN), con lo que amplió su presencia geográfica desde 18 a 29 ciudades, 60 por ciento de incremento en su diversificación territorial en sólo dos años. Para este 2010 planea abrir ocho UEN, seis de ellas bajo el esquema de Socio Concesionario Director de Plaza. En lo que va del año, ha entrado en Querétaro y Tamaulipas, con lo que alcanza 31 ciudades en las que está presente.

Si bien la compañía tiene un plan estratégico para ejecutarse de 2006 a 2011, la crisis económica implicó ciertos ajustes al mismo; al igual que durante el año pasado, en este 2010 Urbi mantiene su enfoque hacia la generación de flujo libre de efectivo y simultáneamente a cubrir la demanda del segmento defensivo de vivienda.

Durante el primer trimestre del año reportó, bajo las nue-

vas reglas contables para el sector, un total de casas vendidas y escrituradas de seis mil 389, 23.5 por ciento más respecto a igual lapso del año anterior, aunque el precio promedio de vivienda disminuyó 15 por ciento, a 363 mil pesos debido a su enfoque hacia la vivienda de menor precio.

El 84 por ciento de sus ingresos se generaron por ventas de vivienda de interés social y del segmento medio-bajo, y el 16 por ciento restante del segmento medio-alto y alto.

Pero la visión de Urbi va más allá con su ingreso al mercado de macroproyectos. "Permite tomar ventaja de iniciativas del gobierno federal para todos los proyectos certificados como Desarrollo Urbano Integral Sustentable (DUIS), además de atraer subsidios del gobierno, capta inversión pública y permite generar vivienda rentable", según explicó Cuauhtémoc Pérez, presidente y director general de la compañía, durante conferencia telefónica con analistas.





EXPECTATIVAS E INVERSIONES			
MEZCLA DE VENTAS POR TIPO DE PRODUCTO			
		1T-2010	1T-2009
Vivienda interés social		56.30%	51.90%
Vivienda media baja		27.70%	23.40%
Vivienda media alta y residencial		16.00%	24.70%
Act. relacionadas a la vivienda		4.00%	0.00%
Total	100%	100.00%	

Fuente: Urbi.

Urbi estima que durante este año logrará un crecimiento de 10 por ciento en sus ventas totales y que su flujo de operación (EBITDA) representará un margen sobre ventas de 27.5 por ciento, que es inferior al reportado durante 2009, de 29.8 por ciento.

Con el fortalecimiento de su negocio de Actividades Relacionadas con la Vivienda, Urbi estima que este año aporte entre 8 y 10 por ciento de sus ingresos y en 2011 en-

tre 10 y 12.

Asimismo, la compañía estima un balance neutro de capital de trabajo para todo el año que permitirá generar flujo efectivo libre de entre mil 500 y dos mil millones de pesos.

Por su parte, en su análisis de la emisora, Acciones y Valores Banamex destaca que dentro del universo de emisoras de **construcción** de vivienda en México, Urbi representa una historia de recuperación en capital de trabajo que

ha comenzado a materializarse en resultados tangibles.

Identifica oportunidades para el sector de vivienda en México debido al perfil demográfico favorable con creciente demanda.

La expectativa general para el sector de **construcción** de vivienda inscrito en el mercado accionario nacional por parte de Ixe, Grupo Financiero, es que este año logre incrementar las ventas 8.9 por ciento y 9.0 por ciento su EBITDA, aunque las ci-

fras no están al ritmo que mantenía la industria antes de la crisis económica, representan un sano crecimiento y son un indicador de la fortaleza de un sector más maduro. Además de que tradicionalmente el segundo semestre del año es el mejor para la industria.

RESULTADOS ESTIMADOS PARA URBI			
	2009	2010/e	2011/e
Ventas netas	\$12,638	\$14,486	\$16,325
Flujo operativo (Ebitda)	\$3,767	\$3,952	\$4,411
Margen Ebitda	29.80%	27.30%	27.00%

Fuente: Acciones y Valores Bañamex.

ESTRUCTURA DEL GRUPO

- En 1981 nació Urbi con una inversión inicial equivalente a 70 mil dólares actuales, provenientes de ahorros y la venta de un par de automóviles de un grupo de jóvenes con visión. A la fecha ha promovido más de 300 mil viviendas en el país, con presencia primordial en el norte de la República.
- Las Unidades Estratégicas de Negocios, a través de los esquemas de Socio Concesionario Director de Plaza y Socio

que permite la construcción de viviendas con moldes, lo que reduce costos, mejora la calidad del producto y mantiene sus márgenes operativos.

- A la par de la construcción de vivienda, Urbi abrió una nueva división de negocio: Actividades Relacionadas con la Construcción en donde incluye tierra para fines comerciales, desarrollo de tierra en proyectos macro, muebles y equipamiento de casas, Casa Capital

Inmobiliario, dueño de tierra, han diversificado su presencia geográfica a 31 ciudades del país.

- En su modelo de negocio tiene un papel preponderante su plataforma tecnológica UrbiNet para mantener un estándar en su calidad y soporte, con el detalle de información operativa y financiera en tiempo real.
- UrbiNova es la tecnología avanzada desarrollada por la empresa en 2008

Plus, su programa de casas precompradas y servicios financieros.

- En línea con su objetivo de este año, inició la comercialización del primer grupo de mil 200 hogares bajo un Macro Proyecto/DUIS en Valle Las Palmas, Tijuana. Otros DUIS que se encuentran en etapa de planeación se ubicarán en Cancún, Ciudad Juárez y Guadalajara. Urbi tiene mil 368 hectáreas de tierra estratégica en macroproyectos.