

**PROSPECTO DEFINITIVO.** Los valores mencionados en el Prospecto Definitivo han sido registrados en el Registro Nacional de Valores que lleva la CNBV, los cuales no podrán ser ofrecidos ni vendidos fuera de los Estados Unidos Mexicanos, al menos que sea permitido por las leyes de otros países.

***DEFINITIVE PROSPECTUS.*** *These securities have been registered with the securities section of the Nacional Registry of Securities (RNV) maintained by the CNBV. They can not be offered or sold outside the United Mexican States unless it is permitted by the laws of other countries.*



## CORPORACIÓN GEO, S.A. DE C.V.

### PROGRAMA DE PAGARÉS DE MEDIANO PLAZO

MONTO TOTAL AUTORIZADO DEL PROGRAMA PARA CIRCULAR

**\$600,000,000.00**

(SEISCIENTOS MILLONES DE PESOS 00/100 M.N.)

Cada emisión de Pagarés de Mediano Plazo hecha al amparo del presente Programa contará con sus propias características. El precio de emisión, el monto total de la emisión, el valor nominal, la fecha de emisión y liquidación, el plazo, la fecha de vencimiento, la tasa de rendimiento aplicable y la forma de calcularla (en su caso) y la periodicidad de pago de rendimientos, entre otras características de los Pagarés de Mediano Plazo de cada emisión, serán acordadas por el Emisor con el Intermediario Colocador respectivo en el momento de dicha emisión y se contendrán en el Suplemento respectivo. Podrán realizarse una o varias emisiones de Pagarés de Mediano Plazo hasta por el Monto Total Autorizado.

<b>EMISOR:</b>	Corporación Geo, S.A. de C.V.
<b>TIPO DE VALOR:</b>	Pagarés de Mediano Plazo.
<b>MONTO TOTAL AUTORIZADO DEL PROGRAMA PARA CIRCULAR:</b>	\$600,000,000.00 (SEISCIENTOS MILLONES DE PESOS 00/100 M.N.).
<b>VIGENCIA DEL PROGRAMA:</b>	2 años y 6 meses.
<b>VALOR NOMINAL DE LOS PAGARÉS:</b>	\$100.00 (CIEN PESOS 00/100 M.N.)
<b>PLAZO DE CADA EMISIÓN:</b>	Será determinado en cada una, en el entendido de que no podrá ser menor a un año ni mayor a siete años.
<b>AMORTIZACIÓN:</b>	Un solo pago en la fecha de vencimiento.
<b>LUGAR Y FORMA DE PAGO DE PRINCIPAL E INTERESES:</b>	El importe principal de cada emisión, así como sus correspondientes rendimientos se pagarán el día de su vencimiento en el domicilio de S.D. Indeval, S.A. de C.V., Institución para el Depósito de Valores, ubicado en Paseo de la Reforma No. 255, Piso 3, Colonia Cuauhtémoc, 06500, México D.F., o en su caso, en el domicilio de Corporación Geo, S.A. de C.V., ubicado en Margaritas No. 433, Colonia Ex-Hacienda de Guadalupe Chimalistac, 01050, México, D.F.
<b>GARANTÍAS:</b>	Avales de las subsidiarias de Corporación Geo, S.A. de C.V., que se mencionan en este prospecto.
<b>CALIFICACIÓN OTORGADA POR STANDARD &amp; POOR'S, S.A. DE C.V. AL PROGRAMA:</b>	" <b>mxA</b> " la cual significa: "fuerte capacidad de pago tanto de intereses como principal, aun cuando es más susceptible a efectos adversos por cambios circunstanciales o de las condiciones de la economía que la deuda calificada en las categorías superiores".
<b>DEPOSITARIO:</b>	S.D. Indeval, S.A. de C.V., Institución para el Depósito de Valores.
<b>POSIBLES ADQUIRENTES:</b>	Personas físicas y morales de nacionalidad mexicana o extranjera, instituciones de seguros y de fianzas, organizaciones auxiliares del crédito y sociedades de inversión conforme a la legislación que las rige.
<b>REPRESENTANTE COMÚN:</b>	CBI Casa de Bolsa, S.A. de C.V., CBI Grupo Financiero.

#### INTERMEDIARIO COLOCADOR:



**MultiValores**  
CASA DE BOLSA

MultiValores Casa de Bolsa, S.A. de C.V.,  
MultiValores Grupo Financiero

Los títulos que se emitirán al amparo del Programa de Pagarés de Mediano Plazo que se describen en este prospecto, se encuentran inscritos en la Sección de Valores del Registro Nacional de Valores y cotizarán en la Bolsa Mexicana de Valores, S.A. de C.V.

Las emisiones que se realicen al amparo del Programa de Pagarés de Mediano Plazo quedarán inscritas en el Registro Nacional de Valores con el No. 2186-3.2-2001-003.

La inscripción en el Registro Nacional de Valores no implica certificación sobre la bondad del valor o la solvencia del Emisor.

El Prospecto y Suplemento también podrán consultarse en Internet en la siguiente dirección: [www.bmv.com.mx](http://www.bmv.com.mx).

México, D.F., a 28 de septiembre de 2001.

Aut. C.N.B.V. DGE-414-14068, de fecha 27 de septiembre de 2001.



## ÍNDICE

### I. INFORMACIÓN GENERAL

Glosario de Términos y Definiciones .....	5
Presentación de la Información Financiera y Económica .....	8
Personas Responsables de la Información Contenida en el Prospecto .....	9
Resumen Ejecutivo .....	10
La Compañía .....	10
Resumen de la Información Financiera .....	12
Factores de Riesgo .....	14
Situaciones Relativas a los Países en los que Opera la Compañía .....	14
Factores Relacionados con la Industria de Vivienda de Interés Social en México .....	14
Factores Relacionados con Geo .....	16
Factores Relacionados con los Pagarés .....	18
Otros Factores .....	19
Fuentes de Información Externa y Declaración de Expertos .....	20
Otros Valores Inscritos en el RNV .....	21
Documentos de Carácter Público .....	22
Nombres de Personas con Participación Relevante en la Oferta .....	23

### II. EL PROGRAMA

Características del Programa .....	25
Dictamen Emitido por Standard and Poor's al Programa .....	29
Destino de los Fondos .....	30
Plan de Distribución .....	31
Estructura de Capital Considerando el Programa .....	32

### III. LA COMPAÑÍA

Historia y Desarrollo del Emisor .....	33
Denominación Social .....	33
Fecha de Constitución y Duración de la Compañía .....	33
Oficinas Principales .....	33

Evolución .....	33
Objeto Social .....	35
Estrategia de Negocios .....	36
Principales Inversiones .....	38
Descripción del Negocio .....	38
Actividad Principal .....	39
Operaciones .....	39
Patentes, Licencias, Marcas y Otros Contratos .....	40
Legislación Aplicable y Situación Tributaria .....	45
Recursos Humanos .....	47
Información del Mercado y Ventajas Competitivas: La Industria de Vivienda de Interés Social en México .....	48
Información por Línea de Negocio y Zona Geográfica .....	53
Estructura Corporativa .....	56
Descripción de los Principales Activos .....	56
Procesos Judiciales, Administrativos o Arbitrales .....	57
Administración .....	58
Administradores y Accionistas .....	58
Auditores .....	61
Operaciones con Personas Relacionadas y Conflictos de Interés .....	62

#### **IV. INFORMACIÓN FINANCIERA**

Información Financiera Seleccionada .....	63
Informe de Créditos Relevantes .....	65
Comentarios y Análisis de la Administración sobre los Resultados de Operación y Situación Financiera de la Compañía .....	66
Reconocimientos de Ingresos y Cuentas por Cobrar .....	66
Depreciación .....	69
Estacionalidad .....	69
Boletín D-4 .....	69
Resultados de Operación .....	71
Situación Financiera, Liquidez y Recursos de Capital .....	73
Perspectivas e Información sobre Tendencias Recientes .....	74

#### **V. ANEXOS**

Estados Financieros Consolidados Dictaminados al 31 de Diciembre de 2000 y 1999 .....	F-1
Estados Financieros No Auditados al 30 de Junio de 2001 y 2000 .....	F-33



---

**“Ningún intermediario, apoderado para celebrar operaciones con el público, o cualquier otra persona, ha sido autorizada para proporcionar información o hacer cualquier declaración que no esté contenida en este Prospecto. Como consecuencia de lo anterior, cualquier información o declaración que no esté contenida en este Prospecto deberá entenderse como no autorizada por la Compañía y MultiValores Casa de Bolsa, S.A. de C.V. MultiValores Grupo Financiero.”**

---

**La presente Emisión no se encuentra garantizada por el Intermediario Colocador ni por el Representante Común.**

---

[Esta página se dejó en blanco intencionalmente]



## I. INFORMACIÓN GENERAL

### GLOSARIO DE TÉRMINOS Y DEFINICIONES

*Para los efectos del presente Prospecto, los términos utilizados con mayúscula inicial, tendrán el significado que se les atribuye a continuación, mismos que serán aplicables tanto al singular como al plural de los términos definidos.*

ADR's .....	Significa Recibo Depositario Americano (por sus siglas en inglés American Depository Receipt), forma similar a un certificado de valores registrado a nombre de su poseedor y que representa cierto número de acciones en una corporación extranjera.
BMV .....	Significa, la Bolsa Mexicana de Valores, S.A. de C.V.
Calificadora .....	Significa, la sociedad o empresa calificadora que cuente con autorización de la CNBV, designada por Geo.
MultiValores .....	Significa, MultiValores, Casa de Bolsa, S.A. de C.V., MultiValores Grupo Financiero
CBI Casa de Bolsa .....	Significa, CBI Casa de Bolsa, S.A. de C.V., CBI Grupo Financiero.
CNBV .....	Significa, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.
Colocación .....	Significa, la colocación entre el gran público inversionista de los Pagarés emitidos por Corporación Geo, conforme al presente Programa.
Compañía .....	Significa, Corporación Geo, S.A. de C.V. y sus subsidiarias consolidadas.
Corporación Geo .....	Significa, Corporación Geo, S.A. de C.V.
CPO's .....	Significa, Certificados de Participación Ordinarios.

---

Deloitte & Touche .....	Significa, Galaz, Gómez Morfín, Chavero, Yamazaki, S.C., representante en México de Deloitte Touche Tohmatsu International.
DGA .....	Significa, Director General Adjunto.
Emisor .....	Significa, Corporación Geo.
Estados Financieros .....	Significa, los estados financieros dictaminados consolidados de Corporación Geo por los años terminados el 31 de diciembre de 1998, 1999 y 2000 y los estados financieros internos consolidados por los primeros seis meses terminados el 30 de junio de 2000 y 2001.
EUA .....	Significa, los Estados Unidos de América.
Eurobono .....	Significa un bono en dolares a largo plazo emitido en el extranjero.
Fovi .....	Significa, el Fondo de Operación y Financiamiento Bancario a la Vivienda.
Gastos de Emisión .....	Significa, de manera enunciativa, más no limitativa: (i) los derechos de inscripción de los Pagarés en el RNV de la CNBV; (ii) las cuotas de inscripción de los Pagarés en la BMV; (iii) las cuotas de administración y custodia de los títulos de los Pagarés por su depósito en Indeval; (iv) los honorarios del Intermediario Colocador; (v) los gastos de publicaciones; y (vi) cualquier otro costo y gasto que se requiera para llevar a cabo la emisión de los Pagarés.
Gobierno .....	Significa, el Gobierno Federal de México.
Geo .....	Significa, Corporación Geo, S.A. de C.V. y sus subsidiarias consolidadas.
Indeval .....	Significa, la S.D. Indeval, S.A. de C.V., Institución para el Depósito de Valores.
Infonavit .....	Significa, el Instituto del Fondo Nacional para la Vivienda de los Trabajadores.
Intermediario Colocador .....	Significa, el Intermediario Colocador designado por Geo para cada emisión de Pagarés al amparo del Programa.
ISR .....	Significa, impuesto sobre la renta.
México .....	Significa, los Estados Unidos Mexicanos.





Nafin .....	Significa, Nacional Financiera, S.N.C., Institución de Banca de Desarrollo.
Outsourcing o Outsourcing de Terrenos .....	Significa, en ambos casos, alianzas con propietarios de terrenos o inversionistas quienes ofrecen sus terrenos para el desarrollo de proyectos de Corporación Geo.
Pagarés .....	Significan, los Pagarés de Mediano Plazo a ser emitidos por el Emisor al amparo del Programa.
PCGA .....	Significa, los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados.
Programa .....	Significa, el Programa de Pagarés de Mediano Plazo a que se refiere el presente documento.
Prospecto .....	Significa, el presente prospecto de colocación.
PTU .....	Significa, participación de los trabajadores en las utilidades.
Representante Común .....	Significa, la institución que actuará como Representante Común de los Tenedores.
RNV .....	Significa, el Registro Nacional de Valores a cargo de la CNBV.
SHCP .....	Significa, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
Sofol .....	Significa, Sociedad Financiera de Objeto Limitado.
Standard & Poor's .....	Significa, Standard & Poor's, S.A. de C.V.
Suplemento .....	Significa, el Suplemento al presente Prospecto que corresponderá a cada una de las emisiones de Pagarés al amparo del Programa y que contendrá las características de la emisión respectiva.
Tenedor .....	Significa, cualquier y toda persona que en cualquier momento sea propietaria o titular de uno o más Pagarés.
Udi .....	Significa, Unidad de Inversión.

---

## **Presentación de la Información Financiera y Económica**

En este Prospecto, las referencias hechas a “\$”, se refieren a la moneda nacional (pesos) y las referencias hechas a “US \$”, se refieren a dólares de los EUA. A menos que el contexto requiera lo contrario, la información financiera y económica contenida en el presente Prospecto, ha sido expresada en pesos. Algunas cifras y los porcentajes contenidos en este Prospecto, se han redondeado para facilitar su presentación.

Los Estados Financieros se presentan de acuerdo con los PCGA e incorporan las disposiciones del Boletín B-10 del Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C., el cual requiere la reexpresión de los estados financieros a la fecha del último balance, de tal manera que se presente toda la información en unidades monetarias comparables, eliminando así el efecto distorsionante de la inflación. A menos que se especifique lo contrario, la información financiera contenida en este Prospecto, ha sido expresada en pesos constantes al 30 de junio de 2001. Los Estados Financieros han sido dictaminados por Deloitte & Touche. Los estados financieros internos consolidados no auditados por los primeros seis meses terminados el 30 de junio de 2000 y 2001, se derivan de información interna preparada por la Compañía e incluye, en opinión de su administración, todos los ajustes necesarios para una presentación adecuada de dicha información.



## PERSONAS RESPONSABLES DE LA INFORMACIÓN CONTENIDA EN EL PROSPECTO

Las personas que a continuación se indican presentaron a la CNBV y a la BMV cartas responsivas como parte de la solicitud de inscripción y listado de Pagarés de Mediano Plazo, en donde manifestaron que no tienen conocimiento de información relevante alguna que haya sido omitida, falseada o que induzca al error en este Prospecto:

Nombre	Cargo	Institución
Luis Orvañanos Lascurain	Presidente del Consejo	Corporación Geo
Víctor Segura Gómez	Vicepresidente de Administración y Finanzas	Corporación Geo
Emilio Cuenca Friederichsen	Vicepresidente Legal	Corporación Geo
Jaime Torres Argüelles	Director Jurídico	MultiValores
Fernando Alvarez Santisteban	Director Ejecutivo de Administración y Finanzas	MultiValores

---

## RESUMEN EJECUTIVO

*El resumen siguiente se encuentra elaborado conforme, y está sujeto, a la información detallada y a los Estados Financieros contenidos en este Prospecto. A menos que el contexto requiera lo contrario, cuando se utilice en este Prospecto el término “Corporación Geo” se referirá a Corporación Geo, S.A. de C.V. y los términos “Geo” o “Compañía” se referirán indistintamente a Corporación Geo, S.A. de C.V. y sus subsidiarias consolidadas.*

### La Compañía

Geo es una empresa promotora de conjuntos habitacionales totalmente integrada que participa en todos los aspectos de promoción, diseño, construcción y comercialización de proyectos de vivienda de interés social en México. La administración de la Compañía considera que es el desarrollador de viviendas de interés social más grande de Latinoamérica al operar en 19 estados de México en 32 ciudades y en Chile (en las ciudades de Santiago y Viña del Mar). Geo inició sus operaciones en 1973 y a la fecha ha construido más de 140,000 viviendas. Los proyectos de la Compañía varían en cuanto al número de viviendas desde 400 hasta 10,000 unidades, las cuales generalmente constan de dos pisos, en forma de casa o departamento de dos recámaras, dentro de un plan maestro para conjuntos habitacionales que generalmente incluyen instalaciones educativas, de esparcimiento y comerciales. Geo utiliza técnicas de diseño y construcción innovadoras, las cuales le han permitido reducir el tiempo de construcción y ofrecer viviendas de alta calidad a bajos precios. El precio de venta promedio de las viviendas entregadas por la Compañía durante 2000 fue de aproximadamente \$195,033.

Desde el inicio de sus operaciones, la Compañía se ha posicionado como promotor de viviendas de interés social, realizando operaciones con el Instituto del Fondo Nacional para la Vivienda de los Trabajadores (“Infonavit”). Durante el período comprendido entre 1973 y 1992, año en el cual el Infonavit reformó su ley orgánica, Geo promovía proyectos para el desarrollo de viviendas y obtenía contratos de diseño y construcción, principalmente. Por consiguiente, la mayor parte de las operaciones de Geo en ese período se abocaban a estas actividades como contratista del Infonavit y al desempeño de servicios adicionales, como la ubicación de terrenos adecuados y la construcción de infraestructura para proyectos de vivienda. En 1992, como parte de un plan integral para reformar la industria mexicana de vivienda, el Infonavit fue reestructurado para funcionar únicamente como proveedor de financiamiento hipotecario a trabajadores calificados, dejando los desarrollos y las demás actividades relacionadas al sector privado. Como resultado de esas reformas, la Compañía se consolidó como promotor de conjuntos habitacionales integrales. Debido a su experiencia previa en la promoción, diseño, construcción y comercialización, Geo ha podido aprovechar plenamente la reforma del Infonavit y se ha convertido en uno de los promotores de vivienda que utiliza el más alto volumen de créditos hipotecarios financiados por dicho Instituto.

Asimismo, la Compañía ha experimentado un fuerte crecimiento en el acceso a los créditos hipotecarios financiados por el Fondo de Operación y Financiamiento Bancario a la Vivienda (“Fovi”). Durante 2000, Infonavit y Fovi proporcionaron el 76% y el 14%, respectivamente, del total de créditos hipotecarios para viviendas de interés social en México. Aproximadamente el 78% de las viviendas vendidas en México por Geo en 2000 fueron adquiridas por compradores con créditos hipotecarios del Infonavit, mientras que el restante 22% provino de financiamiento otorgado por Fovi.



La Compañía ha registrado un importante crecimiento en los últimos siete años. Sus ingresos anuales totales pasaron de \$1,979.8 millones en 1994, a \$4,813.0 millones en 2000, dando como resultado un crecimiento anual compuesto del 16.0% en términos reales. Dicho crecimiento se debe principalmente al desarrollo de tecnologías de diseño y construcción para grandes volúmenes de viviendas, instrumentados por la Compañía. Adicionalmente, Geo aprovechó la reforma del Infonavit, los aspectos demográficos del país, las políticas favorables de vivienda por parte del gobierno y la capitalización de la Compañía mediante ofertas públicas de capital para sustentar dicho crecimiento.

El mercado de vivienda de interés social en México se ha caracterizado por una significativa y limitada disponibilidad de financiamiento hipotecario para los trabajadores de bajos ingresos. El escaso financiamiento hipotecario, aunado a un crecimiento histórico poblacional muy rápido, ha traído como consecuencia un marcado déficit de vivienda de interés social, el cual se intensifica por el alto índice de crecimiento poblacional en las zonas urbanas, por el alto porcentaje de personas que se incorporan a la fuerza de trabajo y a la formación de nuevas familias.

La administración de la Compañía considera que ésta se ha convertido en la empresa desarrolladora de vivienda de interés social más grande de México, debido principalmente a:

- (i) su especialización en este segmento de la industria;
- (ii) la utilización de técnicas innovadoras de diseño, construcción, tecnología y comercialización;
- (iii) su compromiso a la investigación y desarrollo;
- (iv) su énfasis en la eficiencia de costos y calidad en la construcción;
- (v) su expansión geográfica;
- (vi) su equipo de directivos con amplia experiencia y especialización; y
- (vii) su compromiso con el desarrollo de sus trabajadores.

Los factores anteriores han contribuido al crecimiento de Geo, así como a su habilidad para expandir sus operaciones geográficamente.

## Resumen de la Información Financiera

La información del estado de resultados y del balance que se presenta a continuación se deriva de los Estados Financieros de la Compañía. Dicha información debe considerarse junto con los Estados Financieros y sus notas, incluidos en este Prospecto. Los Estados Financieros se encuentran expresados en pesos constantes al 30 de junio de 2001 (ver "Información General – Glosario de Términos y Definiciones – Presentación de la Información Financiera y Económica").

	Año terminado el 31 de diciembre						Primeros seis meses terminados el 30 de junio			
	1998		1999		2000		2000		2001	
	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%
<i>(Miles de pesos constantes al 30 de junio de 2001 y porcentaje de los ingresos)</i>										
<b>Datos del Estado de Resultados:</b>										
Ingresos	3,585,882	100.0	4,628,997	100.0	4,813,097	100.0	2,431,906	100.0	1,994,327	100.0
Costos	2,576,435	71.8	3,329,619	71.9	3,579,959	74.4	1,796,920	73.9	1,484,457	74.4
Utilidad Bruta	1,009,447	28.2	1,299,378	28.1	1,233,138	25.6	634,986	26.1	509,870	25.6
Gastos de Operación	420,417	11.7	492,417	10.6	557,127	11.6	266,320	11.0	240,683	12.1
Utilidad de Operación	589,030	16.4	806,961	17.4	676,010	14.0	368,666	15.2	269,188	13.5
Costo Integral de Financiamiento	292,109	8.1	292,420	6.3	308,785	6.4	157,480	6.5	90,742	4.6
Productos Financieros	(52,677)	(1.5)	(37,379)	(0.8)	(25,408)	(0.5)	(9,730)	(0.4)	(19,767)	(1.0)
Gastos Financieros	112,580	3.1	162,422	3.5	192,267	4.0	73,682	3.0	100,412	5.0
Pérdida Cambiaria	70,906	2.0	(22,000)	(0.5)	6,752	0.1	19,405	0.8	(25,857)	(1.3)
Pérdida por Posición Monetaria	161,300	4.5	189,377	4.1	135,174	2.8	74,123	3.0	35,954	1.8
Otros Gastos	6,311	0.2	36,592	0.8	66,559	1.4	21,859	0.9	39,758	2.0
Utilidad Antes de Provisiones	290,610	8.1	477,949	10.3	300,666	6.2	189,327	7.8	138,688	7.0
Provisiones	7,725	0.2	32,488	0.7	102,827	2.1	73,667	3.0	39,640	2.0
Operaciones Discontinuas	4,187	0.1	65,761	1.4	84,842	1.8	67,680	2.8	10,604	0.5
Interés Minoritario	(1,289)	0.0	(25,359)	(0.5)	(39,052)	(0.8)	(33,161)	(1.4)	(5,252)	(0.3)
Utilidad Neta Consolidada	279,988	7.8	405,059	8.8	152,049	3.2	81,141	3.3	93,695	4.7
<b>Datos del Balance (Al Fin del Período):</b>										
Efectivo e Inversiones Temporales	325,996		390,645		558,082		293,541		341,067	
Inventarios Inmobiliarios (1)	1,916,742		2,162,190		1,721,820		1,847,764		1,822,265	
Activo Circulante	4,120,272		4,712,717		4,921,079		5,388,603		4,985,259	
Activo Total	5,946,263		5,984,969		5,930,063		6,285,023		5,845,081	
Instituciones de Crédito	715,514		2,166,373		2,272,641		1,732,445		923,610	
Pasivo Circulante	1,009,069		894,941		1,424,544		2,339,268		2,471,560	
Pasivo a Largo Plazo	955,907		799,594		939,078		995,201		421,513	
Pasivo Total	3,173,955		3,322,271		3,697,152		3,953,388		3,540,029	
Capital Contable	2,765,796		2,935,922		2,232,878		2,331,635		2,305,052	
<b>Otra Información:</b>										
Viviendas Escrituradas (En Unidades)	16,719		22,225		20,850		8,615		9,955	
Compromiso de Créditos Hipotecarios (2)	33,397		43,374		54,476		31,371		53,595	
UAFIDA (3)	813,990	22.70%	1,007,173	21.76%	976,682	20.29%	530,466	21.81%	416,143	20.87%
UAFIDA por Acción (4)	8.17		10.02		9.72		5.28		4.14	
Utilidades por Acción (4)	2.81		4.03		1.51		0.81		0.93	
Valor en Libros (4)	27.77		29.22		22.22		23.21		22.94	
Rendimiento del Capital Contable (5)	10.12%		13.80%		6.81%		3.48%		4.06	
Deuda Total/Capital Contable (6)	1.15		1.13		1.66		1.70		1.54	
Activo Circulante/ Pasivo Circulante	4.08		5.27		3.45		2.30		2.02	
Número de Empleados	2,378		3,900		3,604		3,981		3,532	
Tasa de Inflación	18.60%		12.31%		8.96%		4.39%		2.11%	
Tipo de Cambio	9.90		9.50		9.61		9.82		9.49	



- (1) Representa principalmente construcciones en proceso de desarrollos inmobiliarios, terrenos en desarrollo, materiales para construcción y anticipos a proveedores.
- (2) Representa el número de viviendas no vendidas (la mayoría de las cuales no se han construido) para las cuales la Compañía ha recibido confirmación de los proveedores de créditos hipotecarios de que en cuanto Geo consiga compradores calificados, el financiamiento hipotecario estará disponible para ellos. Expresado en unidades.
- (3) Utilidad antes de gastos financieros, impuestos, depreciación y amortización.
- (4) Utilizando 99,598,000 acciones para 1998; y 100,472,530 para 1999, 2000 y 2001.
- (5) Utilidad neta/Capital contable.
- (6) La deuda total incluye instituciones de crédito, la porción circulante del pasivo a largo plazo, cuentas por pagar y deuda a largo plazo.
- (7) Al final del período.
- (8) *Fuente:* Banco de México.

---

## FACTORES DE RIESGO

Los inversionistas potenciales deben considerar cuidadosamente toda la información contenida en el presente Prospecto y, en particular, lo siguiente:

### **Situaciones Relativas a los Países en los que Opera la Compañía**

#### *General*

Geo es una sociedad mexicana y la mayor parte de sus ingresos se derivan de operaciones en México. Históricamente, el Gobierno ha ejercido y sigue ejerciendo una influencia importante sobre la economía mexicana, por tanto, las acciones gubernamentales relativas a la economía podrían tener un impacto importante sobre Geo, así como en las condiciones del mercado.

#### *Restricción de Créditos por Factores Macroeconómicos Adversos*

Comenzando en diciembre de 1994 y continuando durante el año de 1995, México experimentó una crisis económica caracterizada por alta inflación, inestabilidad del tipo de cambio, altas tasas de interés, contracción de la demanda interna por productos y servicios, disminución en el poder adquisitivo de los consumidores, reducida disponibilidad de crédito, alto desempleo y disminución en la confianza de los inversionistas extranjeros en México.

Esta situación ocasionó una contracción en el Producto Interno Bruto, que había crecido a una tasa anual del 3.5% durante 1994, cayendo a -6.9% en 1995. Como resultado de la devaluación del peso y la crisis económica, la inflación se incrementó en 1995 a 51.9%, en comparación con 7.1% en 1994 y la Tasa de Interés Interbancario Promedio ("TIIP") fluctuó entre 34.4% y 109.7% durante 1995, en comparación con los niveles registrados en 1994 de entre 10.0% y 39.7%. Lo anterior provocó, entre otras cosas, una disminución tanto en la demanda como en la oferta de créditos hipotecarios, aunque en una menor escala en el sector de vivienda de interés social.

La crisis experimentada y las políticas gubernamentales aplicadas han tenido efectos adversos en la economía mexicana que, a su vez, ha afectado al sector de la vivienda en México en general, aunque en una menor escala a la vivienda de interés social. De conformidad con lo anterior, el número de créditos hipotecarios financiados por el Infonavit decreció de 113,000 en 1994, a 95,000 en 1995, mientras que los créditos hipotecarios financiados por el Fovi aumentaron de 42,721 a 44,000, durante el mismo período. Sin embargo, no puede asegurarse que el desempeño mostrado por el Infonavit y/o el Fovi durante dicho período sería similar en caso que ocurriera una nueva crisis económica en México. En caso que volviera a presentarse una situación similar a aquella provocada por la devaluación de 1994, el sector de la vivienda en México en lo general y el otorgamiento de créditos podría verse adversamente afectado.

### **Factores Relacionados con la Industria de Vivienda de Interés Social en México**

#### *Dependencia en el Desempeño y Financiamiento de Infonavit y Fovi*

El mercado de vivienda de interés social en México ha estado, y sigue estando, caracterizado por un déficit importante de financiamiento hipotecario. La limitada dispo-





nibilidad de financiamiento ha restringido la construcción de vivienda y ha contribuido al actual déficit de vivienda de interés social. Las viviendas mexicanas de interés social generalmente se caracterizan por ser viviendas adquiridas por compradores con ingresos mensuales que oscilan entre dos y nueve salarios mínimos mensuales, con precios de venta que oscilan entre 40,000 y 156,000 Udis.

Prácticamente todo el financiamiento para la vivienda de interés social en México ha sido otorgado por el Infonavit y por fondos para la vivienda promovidos por el Gobierno, como el Fovi. La Compañía depende de la disponibilidad del financiamiento hipotecario que otorgan los proveedores de créditos hipotecarios para efectuar todas sus ventas, por lo que las operaciones de la Compañía se ven influenciadas por cambios en las políticas y procedimientos administrativos del Infonavit, el Fovi, el sector bancario y las políticas de vivienda del Gobierno. Aunque Infonavit y Fovi han desempeñado un papel importante en la formulación e instrumentación de la política gubernamental para la vivienda, no puede asegurarse que el Gobierno no limitará la disponibilidad del financiamiento hipotecario que otorgan tales organismos ni instituirá cambios, como modificaciones a los métodos para otorgar los créditos hipotecarios, lo que originaría un efecto importante en las operaciones de la Compañía. Cualquier baja en la cantidad de fondos disponibles de tales fuentes podría tener un efecto adverso sobre los negocios de Geo, sus resultados de operación, sus perspectivas y situación financiera. No hay garantía alguna de que el monto de financiamiento hipotecario que otorga el Fovi, Infonavit ni las demás fuentes de recursos, se mantendrá en los niveles actuales.

#### *Reglamentación*

La industria de la construcción de vivienda de interés social en México está sujeta a extensas reglamentaciones por parte de diversas autoridades federales, estatales y municipales que afectan la adquisición de terrenos y las actividades de desarrollo y construcción. La Compañía requiere autorizaciones de varias autoridades para efectuar sus actividades de construcción. Los cambios de gobierno, o en las leyes y/o reglamentos aplicables, pueden retrasar las operaciones de Geo. Las operaciones de la Compañía también están sujetas a la normatividad ambiental, sea ésta de carácter federal, estatal o municipal, misma que se ha vuelto más estricta en los últimos años. (Ver *"Legislación Aplicable y Situación Tributaria"*).

Geo otorga a sus clientes una garantía por un año por los vicios ocultos de la construcción. Aunque Geo ha estado sujeta a pocas reclamaciones por vicios ocultos en el pasado, no puede asegurarse que en el futuro no se presentarán reclamaciones importantes que resulten de posibles defectos en los materiales que entreguen terceros o por otras circunstancias fuera del control de Geo.

#### *Factores Ecológicos*

Las infracciones a las Leyes Ambientales Federales y Locales están sujetas a diversas sanciones que, dependiendo de la gravedad de la infracción, pueden consistir en (i) multas; (ii) arresto administrativo; (iii) clausura temporal o definitiva, total o parcial; (iv) suspensión o revocación de concesiones, licencias, permisos o autorizaciones.

Adicionalmente, en los casos previstos en el Código Penal Federal y los Códigos Penales Estatales, puede incurrirse en la comisión de delitos ambientales y en la aplicación de las sanciones respectivas.

Aún cuando Corporación Geo selecciona cuidadosamente las reservas territoriales en las que desarrollará sus proyectos; no hay certeza absoluta de que un terreno adquirido por la compañía no será declarado en un futuro por las autoridades respectivas,

---

reserva ecológica o restringirá su utilización por las modificaciones que posteriormente pudieren hacerse a la legislación mencionada en el párrafo anterior.

### *Competencia*

El sector de la vivienda en México está sumamente fragmentado y en la actualidad existe un gran número de empresas que prestan servicios de construcción de conjuntos habitacionales. Debido a la escasez de financiamiento hipotecario y préstamos para la construcción de vivienda, muy pocas compañías han podido alcanzar un tamaño considerable y desarrollar economías de escala significativas. Grupo Geo considera que es la desarrolladora de viviendas de interés social más grande de México en cuanto a unidades vendidas.

En 2000 se ofertaron aproximadamente 330,000 viviendas entre un estimado de 2,000 constructores y promotores, de los cuales se considera que aproximadamente 950 están registrados o afiliados a algún organismo de constructores o promotores inmobiliarios, siendo el diferencial pequeños constructores que anualmente construyen de 1 a 50 viviendas. La actividad del desarrollo inmobiliario implica por lo general un alto uso de capital de trabajo, por lo que las empresas que no están capitalizadas y/o no tienen fácil acceso al crédito son muy vulnerables a los cambios económicos que pueda sufrir el país. Adicionalmente la mayoría de los desarrolladores o constructores operan solo localmente, es decir que difícilmente tienen operaciones en más de dos entidades, municipios o ciudades.

Hay muy pocas constructoras o promotoras extranjeras operando en México y ninguna de ellas tiene una participación importante en el mercado de vivienda de interés social. De conformidad con la Ley de Inversiones Extranjeras, las compañías constructoras internacionales pueden establecer subsidiarias dedicadas a la construcción de vivienda en México sin necesidades de aprobación previa, aunque se podría requerir autorización de la Comisión Federal de Competencia Económica en los términos de la Ley Federal de Competencia Económica y su reglamento. Cabe mencionar que no existe certeza de que no surgirán competidores extranjeros con alta capacidad financiera y operativa en el corto o mediano plazo.

## **Factores Relacionados con Geo**

### *Estacionalidad*

Anteriormente y hasta 1998, Geo al igual que otros promotores en la industria de vivienda de interés social en México, experimentaba cambios importantes durante el año debido a los ciclos operativos de las instituciones que proporcionan financiamiento hipotecario al sector. Actualmente, Geo no experimenta estacionalidad significativa en sus operaciones, debido principalmente a que las convocatorias para el otorgamiento de créditos para derechohabientes del Infonavit y las subastas del Fovi, se realizan de forma regular a lo largo del año. No obstante lo anterior, no puede asegurarse que cambios en las políticas y procedimientos del Infonavit, del Fovi, o de otras instituciones que proporcionan financiamiento al sector, vuelvan a afectar a Geo en la estacionalidad de sus operaciones.

### *Estructura de Controladora*

Corporación Geo es una controladora pura que no tiene activos importantes distintos de las acciones de sus subsidiarias, de las cuales tiene propiedad mayoritaria. La capacidad de Geo para cumplir con sus obligaciones financieras y para dar servicio a su



deuda depende principalmente de que reciba fondos suficientes de sus subsidiarias. Además, de conformidad con la legislación mexicana, las subsidiarias sólo pueden pagar dividendos a Corporación Geo sobre las utilidades que estén incluidas en estados financieros aprobados por los accionistas después de compensar cualquier pérdida previamente existente, destinar fondos correspondientes a la reserva legal y una vez que los accionistas han aprobado el pago de dividendos.

#### *Reservas Territoriales Limitadas*

Actualmente Geo mantiene suficientes reservas territoriales propias y en esquema de outsourcing para cubrir sus necesidades de construcción para los próximos 2 años. No se puede asegurar que Geo podrá encontrar terrenos adecuados para cubrir sus necesidades de construcción después de ese período o que podrá adquirir los terrenos a precios atractivos.

#### *Liquidez y Disponibilidad de Fondos*

Los requerimientos de capital de Geo dependen de varios factores que incluyen la cantidad de recursos requeridos para adquirir terrenos adecuados para las construcciones futuras, así como recursos para financiar el desarrollo y construcción de nuevos proyectos cuyo pago se efectuará hasta escriturar la vivienda. Por estas razones, no pueden predecirse con precisión el plazo y monto de los requerimientos de capital de Geo. La Compañía prevé que puede ser necesario obtener financiamiento adicional de préstamos, coinversiones u otras negociaciones. Sin embargo, no puede asegurarse que tales recursos adicionales estarán disponibles en términos que sean atractivos para Geo.

Como resultado de su crecimiento, la Compañía ha experimentado y estima continuar experimentando incrementos substanciales en sus requerimientos de liquidez, dedicados principalmente a financiar los trabajos de desarrollo y construcción mientras se recibe el pago de los clientes al momento de entregar su vivienda. A la fecha, el financiamiento para estos trabajos de desarrollo y construcción se ha obtenido de los mercados nacionales e internacionales.

Aunque la Compañía no comienza la construcción de desarrollos hasta que se ha confirmado la disponibilidad del financiamiento hipotecario, sí realiza la compra de terrenos y las actividades necesarias para obtener los permisos y licencias, así como ciertas actividades de desarrollo de infraestructura anteriores a recibir la confirmación de la disponibilidad de financiamiento hipotecario. La Compañía no recibe los recursos provenientes de las ventas de vivienda sino hasta que dichas viviendas se terminan y entregan a los compradores. Como resultado de lo anterior, Geo requiere financiar sus actividades de desarrollo y construcción a través de capital de trabajo y de fuentes externas, principalmente mediante créditos puente (créditos de una institución de crédito o Sofol, garantizados por el terreno y la construcción y que se pretende sean amortizados con los recursos de las escrituraciones por unidad en el conjunto habitacional). Aun cuando Geo no ha presentado dificultades para obtener financiamientos de Capital de Trabajo, no hay garantía de que en un futuro existan financiamientos disponibles y/o suficientes en el mercado, para sustentar el desarrollo de sus operaciones.

El nivel de apalancamiento (deuda total a capital contable) de la Compañía por los años terminados el 31 de diciembre de 1998, 1999 y 2000 y por los primeros seis meses terminados el 30 de junio de 2001 fue de 1.2 veces, 1.0 veces, 1.0 veces y 0.98 veces. El apalancamiento al 30 de junio de 2001 y al 31 de diciembre de 2000, no consideran el efecto de los impuestos diferidos, ya que éstos distorsionarían la reali-

---

dad al ser un pasivo que no tiene una fecha de exigibilidad (ver “*Información Financiera – Comentarios y Análisis de la Administración sobre los Resultados de Operación y Situación Financiera de la Compañía – Boletín D-4*”).

No se puede asegurar que por efectos adversos de la economía o circunstancias de volatilidad en los mercados (particularmente en lo que concierne a tasas de interés o tipos de cambio) Geo mantendrá los mismos niveles de apalancamiento por tiempo indefinido.

#### *Pasivos en Dólares*

El peso ha sufrido devaluaciones significativas en el pasado y podría registrar fluctuaciones adversas en el futuro. El peso se devaluó un 71.1% al pasar de \$3.11 el 31 de diciembre de 1993, a \$5.32 el 31 de diciembre de 1994. Del 1° de enero de 1995 al 30 de septiembre de 1995, registró una devaluación adicional del 27.7%, y el tipo de cambio se situó en \$6.39 por dólar, fluctuando entre \$5.00 y \$7.60 por dólar. Al 30 de junio de 2001, el tipo de cambio se situó en \$9.07 por dólar.

Geo contaba con una deuda denominada en dólares de US \$55.4 millones, al 30 de junio de 2001. En el futuro, la Compañía puede contratar pasivos adicionales denominados en divisas distintas al peso. Los incrementos en el tipo de cambio del peso con respecto al dólar implican que el costo del servicio de los pasivos denominados en dólares aumente y que se registre una pérdida cambiaria. Actualmente, la Compañía no contrata coberturas cambiarias para cubrir sus operaciones ante el riesgo por fluctuaciones cambiarias, pero lo podría hacer en el futuro y, en caso de que lo hiciere, no se tiene seguridad alguna de que las operaciones de cobertura protegerán a la Compañía totalmente de las fluctuaciones cambiarias.

### **Factores Relacionados con los Pagarés**

#### *Fuente de Pago de los Pagarés*

La capacidad del Emisor para pagar los Pagarés depende totalmente en su capacidad de generación de flujo de efectivo. No puede garantizarse que el mercado de vivienda será lo suficientemente favorable al sector de promotores y desarrolladores de vivienda para sustentar el volumen de operación que genere el flujo de efectivo necesario para el crecimiento proyectado por la empresa. Y por lo tanto el pago de sus pasivos.

#### *Efectos de Declaración de Concurso Mercantil o Quiebra*

Los tenedores de los pagarés de mediano plazo serán considerados, en cuanto a su preferencia de pago en igualdad de circunstancias con todos los demás acreedores comunes de Corporación Geo. Conforme a la nueva Ley de Concursos Mercantiles en caso de declaración de quiebra, los créditos contra la masa (incluyendo los créditos a favor de los trabajadores a que se refiere la fracción XXIII, apartado A, del artículo 123 constitucional y sus disposiciones reglamentarias considerando los salarios de los dos años anteriores a la declaración de concurso mercantil), los créditos a favor de acreedores singularmente privilegiados, los créditos con garantía real, los créditos fiscales y los créditos a favor de acreedores con privilegio especial, tendrán preferencia sobre los créditos a favor de los acreedores comunes de la Compañía, incluyendo los créditos restantes de los pagarés. De la misma manera, en caso de declaración de quiebra de la Compañía, los créditos con garantía real tendrán preferencia (incluyendo preferencia frente a los tenedores de pagarés) hasta por el producto derivado de la ejecución de los bienes otorgados en garantía.



Conforme a la Ley de Concursos Mercantiles para el efecto de determinar la cuantía de las obligaciones de la Compañía a partir de que se dicte la sentencia de declaración de concurso mercantil respecto de la misma, si las obligaciones de la compañía que se contienen en los pagarés se encuentran denominadas en pesos deben ser convertidas a unidades de inversión tomando en consideración el valor de la unidad de inversión en la fecha de declaración de concurso mercantil, y si los pagarés están denominados en unidades de inversión deberán mantenerse denominados en dichas unidades. Así mismo, las obligaciones de la compañía (incluyendo sus obligaciones al amparo de los pagarés) denominadas en pesos o en unidades de inversión cesarán de devengar intereses a partir de la fecha de declaración de concurso mercantil.

#### *Mercado Limitado para los Pagarés*

Actualmente no existe un mercado secundario activo con respecto a los Pagarés y es posible que dicho mercado no se desarrolle una vez que éstos sean emitidos. El precio al cual se negocien los Pagarés podría estar sujeto a diversos factores, tales como el nivel de las tasas de interés en general, las condiciones de mercado de instrumentos similares, las condiciones macro económicas en México y la situación financiera de la Emisora. En caso de que dicho mercado secundario no se desarrolle, la liquidez de los Pagarés podría verse afectada negativamente.

#### *Términos y Plazos de los Pagarés*

Los pagarés que se emitan al amparo del programa, por ser títulos de crédito conforme a la legislación mexicana, no contendrán obligaciones de hacer y de no hacer (incluyendo limitaciones financieras), ni casos de vencimiento anticipado (como es el caso del incumplimiento del pago oportuno de intereses), que podrían tener como consecuencia que los tenedores de los títulos declararen vencidas y pagaderas las sumas adeudadas conforme a los pagarés. Este tipo de obligaciones y casos de vencimiento anticipado son usuales en otros mercados, en relación con pagarés a plazos similares a los que se espera que correspondan a los pagarés. Salvo en el caso en que Corporación Geo se situara en el supuesto de concurso mercantil o quiebra, los tenedores de los pagarés no tendrán el derecho de declarar vencidos y pagaderos anticipadamente los pagarés, lo que los puede poner en situación de desventaja frente a otros acreedores de Corporación Geo que tenga el beneficio de ese tipo de derechos. (Ver *“Efectos de Declaración de Concurso Mercantil o Quiebra”*).

#### **Otros Factores**

##### *Información sobre Estimaciones*

El presente Prospecto contiene información sobre ciertas estimaciones. Toda información distinta a la información histórica que se incluye en el mismo, refleja las perspectivas de la Compañía en relación con acontecimientos futuros y puede contener información sobre resultados financieros, situaciones económicas, tendencias y hechos inciertos. La Compañía advierte al inversionista potencial que los resultados reales pueden ser substancialmente distintos a los esperados y que no deberán basarse de forma indebida en información sobre estimaciones. Las expresiones “cree”, “espera”, “considera”, “estima”, “prevé”, “planea” y otras expresiones similares, identifican dichas estimaciones en el presente Prospecto.

---

## **FUENTES DE INFORMACIÓN EXTERNA Y DECLARACIÓN DE EXPERTOS**

Alguna información contenida en “Información del Mercado y Ventajas Competitivas: La Industria de Vivienda de Interés Social en México”, se basa principalmente en fuentes disponibles al público, incluyendo publicaciones y textos de la Secretaría de Desarrollo Social (“Sedesol”) y otras dependencias gubernamentales. La información de esta sección se considera veraz, sin embargo, Geo no la ha sometido a una verificación independiente. No obstante lo anterior, la Compañía considera que la información se ha reproducido fielmente en este Prospecto.

Independientemente de lo mencionado en el párrafo anterior, el resto de la información contenida en este Prospecto ha sido proporcionada y verificada por distintos funcionarios de la Compañía, quienes la han recopilado de fuentes internas consideradas fidedignas, o es información que es de su conocimiento por la experiencia de trabajo en el sector de la vivienda de interés social en México y en el extranjero.

Los aspectos contables relacionados con la presente emisión de Pagarés han sido revisados por el despacho de contadores Deloitte & Touche.

Los estados financieros al 31 de diciembre de 2000, 1999 y 1998 han sido dictaminados por DELOITTE & TOUCHE. Los estados financieros y las cifras correspondientes al 30 de junio del 2001 y 2000 no han sido auditadas y la responsabilidad sobre las mismas corresponde a la administración de la compañía.



## OTROS VALORES INSCRITOS EN EL RNV

Las acciones serie "B" de Corporación Geo se encuentran inscritas en el RNV y cotizan en la BMV desde 1994, bajo la clave de cotización "GEO", y cuenta con un programa de ADR's en los mercados internacionales. Corporación Geo ha entregado en forma continua y periódica los reportes trimestrales y anuales correspondientes a la CNBV y a la BMV, así como los reportes sobre hechos relevantes (Durante los dos últimos años).

Asimismo, Corporación Geo realizó en 1997 una emisión de un eurobono (Global Medium Term Note) por un monto de US \$50 millones, con vencimiento en mayo de 2002. Dicho eurobono se encuentra inscrito en la Sección Especial del RNV de la CNBV.

Adicionalmente, al 30 de junio de 2001 Corporación Geo y una de sus subsidiarias mantienen inscritos en el RNV los valores que se mencionan en la tabla siguiente:

Empresa Emisora	Tipo de Valor Inscrito	Calificación	Vencimiento de la Línea	Monto (1)
Corporación Geo	Papel Comercial	mxA-2	Noviembre 18, 2001	100
Corporación Geo	Pagaré a Mediano Plazo	mxA	Agosto 7, 2003	300
Geo Edificaciones	Papel Comercial	MxA-2	Septiembre 20, 2001	65

(1) En millones de pesos.

El 14 de abril del 2000 y 7 de diciembre de 2000, a través de Nacional Financiera, S.N.C., en su carácter de titular de derechos de crédito fideicomitidos a cargo de subsidiarias de GEO, se efectuaron dos emisiones de Certificados de Participación Ordinaria (CPO's) amortizables, con importe de \$133 millones y \$167 millones, respectivamente. Los derechos de crédito se derivan de contratos de compraventa de casas Geo, celebrados por las subsidiarias de GEO. Los CPO's vencen el 12 de abril de 2002 y 22 de julio de 2004, devengan intereses a una tasa variable que se determina sobre bases preestablecidas, la cual se modifica cada período de 28 y 189 días, respectivamente.

---

## DOCUMENTOS DE CARÁCTER PÚBLICO

Los documentos presentados por Corporación Geo como parte de la solicitud a la CNBV y a la BMV con motivo de la Colocación, podrán ser consultados en el centro de información de la BMV. Asimismo, a solicitud de los Tenedores, Corporación Geo otorgará copias de dichos documentos, debiendo dirigirse con el L.C. Saúl Escarpulli Gómez, Director Corporativo de Planeación y Financiamiento Bursátil, de Corporación Geo, ubicado en Margaritas 433; Colonia Ex-Hacienda de Guadalupe Chimalistac; 01050 México, D.F.; al siguiente teléfono, fax o dirección de correo electrónico: (5) 480-5065, (5) 554-6064 y [sescarpulli@casasgeo.com](mailto:sescarpulli@casasgeo.com).





## NOMBRES DE PERSONAS CON PARTICIPACIÓN RELEVANTE EN LA OFERTA

Nombre	Cargo	Institución
Miguel Gómez Mont Urueta	Vicepresidente Ejecutivo	Corporación Geo
Víctor Segura Gómez	Vicepresidente de Administración y Finanzas	Corporación Geo
Emilio Cuenca Friederichsen	Vicepresidente Legal	Corporación Geo
Saúl Escarpulli Gómez	Director de Planeación y Financiamiento Bursátil	Corporación Geo
Jesús Avila Jiménez	Gerente de Planeación y Financiamiento Bursátil	Corporación Geo
Carlos Mendoza Valencia	Director Ejecutivo de Banca de Inversión	MultiValores
Jorge López Meneses	Director de Financiamiento Corporativo	MultiValores
Carlos E. González Mociño	Gerente de Financiamiento Corporativo	MultiValores
Fernando Vizcaya Ramos	Director de Financiamiento Corporativo	CBI Casa de Bolsa
Joaquín Gómez Alvarez	Socio	Deloitte & Touche

---

[Esta página se dejó en blanco intencionalmente]



## II. EL PROGRAMA

### CARACTERÍSTICAS DEL PROGRAMA

#### Descripción del Programa

El Programa a que se refiere el presente Prospecto permitirá la realización de una o varias emisiones de Pagarés, bajo características de colocación independientes y diferentes. El precio de emisión, la fecha de emisión y liquidación, el plazo, la fecha de vencimiento, la tasa de rendimientos aplicable y la forma de calcularla, así como la periodicidad de pago de los mismos, entre otras características, serán acordados por Corporación Geo y por el Intermediario Colocador Líder en el momento en que dicha oferta se vaya a llevar a cabo y se contendrán en el Suplemento respectivo al presente Prospecto. Los Pagarés se denominarán en Pesos. Conforme al Programa, el Emisor podrá realizar una o varias emisiones de Pagarés hasta por el monto total autorizado del Programa.

#### Monto Total Autorizado del Programa para Circular

La CNBV autorizó mediante oficio No. DGE-414-14068, de fecha 27 de septiembre de 2001, la inscripción de Pagarés de Mediano Plazo que emite Corporación Geo al amparo de un Programa por un monto total de hasta \$600.0 millones.

#### Vigencia del Programa

La vigencia del Programa será de hasta 2 años y 6 meses, durante los cuales el Emisor podrá realizar emisiones de Pagarés.

#### Plazo de los Pagarés

Cada emisión podrá tener un plazo mínimo de 1 año y máximo de 7 años.

#### Monto por Emisión

El monto de cada emisión será determinado individualmente sin más restricción que la de no exceder el monto total autorizado del Programa, menos el monto correspondiente a emisiones previas de Pagarés dentro del mismo Programa.

#### Valor Nominal

El valor nominal de los Pagarés será determinado para cada emisión, en el entendido de que siempre serán emitidos en múltiplos de \$100 Pesos.

---

## **Tasa de Rendimientos**

Los Pagarés podrán devengar intereses desde la fecha de su emisión y hasta su vencimiento. La tasa de rendimiento que devenguen los Pagarés podrá ser fija o variable y el mecanismo para su determinación y cálculo (incluyendo el primer pago de intereses se fijarán para cada emisión en particular y se indicarán en el Suplemento correspondiente.

## **Fecha de Pago de Intereses**

Los intereses devengados por los Pagarés podrán ser pagaderos con la periodicidad que determinen de común acuerdo Corporación Geo y el Intermediario Colocador para cada emisión.

## **Lugar y Forma de Pago de Intereses y Principal**

El importe principal de cada emisión, así como sus correspondientes intereses se pagarán el día de su vencimiento en el domicilio de Indeval, ubicado en Paseo de la Reforma 255, 3er. Piso, Colonia Cuauhtémoc, 06500 México, D.F.

## **Garantías**

Avales de las subsidiarias de Corporación Geo, S.A. de C.V. que a continuación se mencionan, Geo Edificaciones, S.A. de C.V., Geo Hogares Ideales, S.A. de C.V., Geo Baja California, S.A. de C.V., Geo Morelos, S.A. de C.V. Geo Puebla, S.A. de C.V., Geo Tampico, S.A. de C.V., Geo Reynosa, S.A. de C.V., Geo Monterrey, S.A. de C.V., Diseño y Proyección de Vivienda, S.A. de C.V., Geo Guanajuato, S.A. de C.V., Geo Jalisco, S.A. de C.V., Geo Guerrero, S.A. de C.V., Geo Veracruz, S.A. de C.V., Geo Hidalgo, S.A. de C.V., Geo D.F., S.A. de C.V., Geo Oaxaca, S.A. de C.V. y Geo Laguna, S.A. de C.V.

## **Depositario**

Los títulos representativos de los Pagarés que documenten cada una de las emisiones se mantendrán en Indeval.

## **Posibles Adquirentes**

Personas físicas y morales de nacionalidad mexicana o extranjera, instituciones de seguros y de fianzas, organizaciones auxiliares del crédito y sociedades de inversión conforme a la legislación que las rige.

## **Intermediario Colocador para cada Emisión**

Geo designó a MultiValores Casa de Bolsa, S.A. de C.V., MultiValores Grupo Financiero como Intermediario Colocador para las emisiones que se realicen al amparo del Programa.



## **Representante Común de los Tenedores**

Se designa a CBI Casa de Bolsa para que actúe con este carácter.

El Representante Común tendrá, entre otras funciones, las que a continuación se enuncian:

1. Suscribir los títulos que representen a los Pagarés que sean emitidos, verificando que cumplan con todas las disposiciones legales aplicables en el momento de cada emisión.
2. Vigilar el cumplimiento del destino de los recursos de conformidad con lo autorizado por la CNBV.
3. Convocar y presidir las asambleas generales de los Tenedores de los Pagarés y ejecutar las resoluciones que en cada una se dicten.
4. Ejercer los actos que sean necesarios a efecto de salvaguardar los derechos de los Tenedores de los Pagarés emitidos al amparo del Programa.
5. Calcular y publicar las tasas de rendimientos para cada período en cada una de las emisiones de Pagarés que se realicen al amparo del Programa.
6. Calcular y publicar los avisos de pago de rendimientos y amortizaciones con respecto de los Pagarés que se emitan al amparo del Programa.
7. Actuar frente al Emisor como intermediario respecto de los Tenedores para cualquier asunto relacionado con las emisiones de los Pagarés.

## **Autorización de la CNBV**

La CNBV, mediante oficio No. DGE-414-14068, de fecha 27 de septiembre de 2001, autorizó la inscripción en el RNV de los Pagarés de Mediano Plazo que serán emitidos al amparo de un Programa, así como la correspondiente Oferta Pública de los mismos hasta por un monto de \$600.0 millones.

## **Legislación**

Los Pagarés que se emitan al amparo del Programa serán regidos e interpretados conforme a la legislación mexicana.

## **Suplementos**

El precio, monto, el valor nominal, la fecha de emisión y liquidación, el plazo, la fecha de vencimiento, la tasa de rendimiento aplicable y la forma de calcularla (en su caso) y la periodicidad de pago de intereses, entre otras características de los Pagarés de cada emisión serán acordados por el Emisor con el Intermediario Colocador respectivo en el momento de dicha emisión y se contendrán en el Suplemento al Prospecto respectivo.

---

## Calificación

La calificación otorgada es la opinión de la Calificadora acerca del nivel de riesgo crediticio (capacidad e intención de pago oportuno) asociado con el Programa. La calificación es una valoración sobre la probabilidad de que los Tenedores reciban los pagos que les corresponden en las fechas determinadas para la realización de dichos pagos.

La calificación de Standard & Poor's considera la estructura del presente Programa y los aspectos legales del mismo. Al realizar su análisis, la Calificadora ha confiado en las manifestaciones formuladas por las partes involucradas en la presente Colocación, así como por los auditores y abogados de la Compañía, respecto de la información que le ha sido proporcionada en relación a la calificación y aquella que le será proporcionada para su posterior seguimiento. Cada emisión de Pagarés al amparo del Programa deberá contar con una calificación específica. Las calificaciones otorgadas al Programa y a cada emisión pueden ser modificadas, revisadas o suspendidas en cualquier momento, si cualquiera de las circunstancias y elementos que dieron origen a las mismas sufrieran algún cambio o variación.

La calificación otorgada por Standard & Poor's al presente Programa es de “**mxA**”, que significa: “La deuda calificada tiene una fuerte capacidad de pago tanto de intereses como de principal, aún cuando es más susceptible a efectos adversos por cambios circunstanciales o de las condiciones de la economía que la deuda calificada en las categorías superiores”. A continuación se presenta el dictamen emitido por dicha Calificadora:

Rubén Darío 281 Piso 16  
Col. Bosque de Chapultepec  
11580 México, D.F.  
Tel. (525) 279-2000  
Fax (525) 279-2001

**Standard & Poor's, S.A. de C.V.**

Subsidiaria de The McGraw-Hill Companies



24 de septiembre de 2001

**CORPORACION GEO, S.A. DE C.V.**

Margaritas 433  
Col. Ex Hacienda Guadalupe Chimalistac  
01050 México D.F.  
México

Estimados señores:

En relación a su solicitud y acorde con lo dispuesto en la Circular 10-143 y sus modificaciones de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, hemos procedido a determinar la Calificación correspondiente a un Programa de Emisiones de Pagarés de Mediano Plazo por un monto acumulado de hasta \$600,000,000.00 (seiscientos millones de pesos 00/100, moneda nacional) de **CORPORACION GEO, S.A. DE C.V.**, las cuales pretenden colocar entre el Público Inversionista previa inscripción en el Registro Nacional de Valores. A partir de la fecha de autorización, que en su caso otorgue la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, se podrán efectuar una o varias emisiones, hasta el monto total del Programa, sin exceder de 2 años y 6 meses para realizar la totalidad de las emisiones. Cada emisión tendrá sus propias características de plazo, sin exceder de siete años, tasa de interés, calificación y monto. Los recursos obtenidos mediante este Programa de Emisiones de Pagarés de Mediano Plazo se destinarán al pago de pasivos bancarios y/o bursátiles.

**CORPORACION GEO, S.A. DE C.V.**, es una sociedad mexicana legalmente constituida el 13 de marzo de 1981, bajo el nombre de Grupo Argos, S.A. de C.V., inscrita en el Registro Público de la Propiedad de México, D.F., el 12 de mayo de 1981, en el Folio Mercantil numero treinta y cinco mil setecientos cuatro, habiendo cambiado su denominación social por la actual en el año de 1989.

Del análisis que efectuamos de la información que nos presentaron para tal fin, así como la consideración de los avales de Geo Edificaciones, S.A. de C.V., Geo Hogares Ideales, S.A. de C.V., Geo Baja California, S.A. de C.V., Geo Morelos, S.A. de C.V., Geo Puebla, S.A. de C.V., Geo Tampico, S.A. de C.V., Geo Reynosa, S.A. de C.V., Geo Monterrey, S.A. de C.V., Diseño y Proyección de Vivienda, S.A. de C.V., Geo Guanajuato, S.A. de C.V., Geo Jalisco, S.A. de C.V., Geo Guerrero, S.A. de C.V., Geo Veracruz, S.A. de C.V., Geo Hidalgo, S.A. de C.V., Geo DF, S.A. de C.V., Geo Oaxaca, S.A. de C.V., y Geo Laguna, S.A. de C.V., se concluye que su calificación es "mxA" con perspectiva estable, es decir, que **CORPORACION GEO, S.A. DE C.V.** tiene una fuerte capacidad de pago tanto de intereses como principal, aun cuando es más susceptible a efectos adversos por cambios circunstanciales o de las condiciones de la economía que la deuda calificada en las categorías superiores.

Como es de su conocimiento, esta calificación podrá ser modificada durante su vigencia.

Este dictamen es adicional al otorgado el 7 de agosto de 2001, donde se asigno una calificación a un Programa de Emisiones de Pagarés de Mediano Plazo por un monto acumulado de hasta \$600,000,000.00 (seiscientos millones de pesos 00/100, moneda nacional.)

Este dictamen substituye al emitido el 5 de septiembre de 2001.

Atentamente,

**STANDARD AND POOR'S, S.A. DE C.V.**

---

## **DESTINO DE LOS FONDOS**

El producto neto de cada emisión de Pagarés será destinado al refinanciamiento de pasivos bancarios y/o bursátiles. De modificarse el destino de los fondos que aquí se indica, éste se señalará en el Suplemento correspondiente.





## PLAN DE DISTRIBUCIÓN

La distribución de cada emisión será distinta y cada una de ellas contará con un plan de distribución en particular, dependiendo de lo que en su momento acuerden Corporación Geo y el Intermediario Colocador Líder, pero siempre bajo la premisa de tener acceso a una base de inversionistas diversificada que incluya clientes institucionales de largo plazo.

## ESTRUCTURA DE CAPITAL CONSIDERANDO EL PROGRAMA

La tabla siguiente muestra la capitalización proforma de la Compañía al 30 de junio de 2001, suponiendo la utilización total de los recursos autorizados para el programa, esto es \$600.0 millones.

	Cifras no Auditadas al 30 de Junio de 2001	
	Histórico	Ajustado (1)
	<i>(Miles de pesos)</i>	
<b>Pasivo Circulante</b>		
Pasivos Financieros (2)	\$ 1,778,136	\$ 878,136
Otros Pasivos Circulantes	693,424	693,424
Total de Pasivo Circulante	2,471,560	1,571,560
Pasivo a Largo Plazo	391,053	1,291,053
Otros Pasivos (3)	677,416	677,416
Total de Pasivos	3,540,029	3,540,029
<b>Capital Contable</b>		
Capital Social	112,851	112,851
Actualización del Capital Social	243,177	243,177
Prima en Suscripción de Acciones	2,141,843	2,141,843
Utilidades Retenidas	1,992,435	1,992,435
Insuficiencia en la Actualización	(2,267,930)	(2,267,930)
Efecto de Conversión de Entidades Extranjeras	88	88
Capital Contable Mayoritario	2,222,464	2,222,464
Interés Minoritario	82,588	82,588
Total de Capital Contable	2,305,052	2,305,052
Capitalización Total	\$ 5,845,081	\$ 5,845,081

(1) Incluye la disposición de efectivo por \$300.0 millones de la colocación realizada el 16 de agosto de 2001 (Ver "Eventos Recientes") y supone la disponibilidad de efectivo por \$600.0 millones. Las cifras ajustadas no han sido auditadas.

(2) Incluye pasivos bancarios y bursátiles, así como la porción circulante del pasivo a largo plazo.

(3) Incluye \$646,955 de ISR diferido.



## III. LA COMPAÑÍA

### HISTORIA Y DESARROLLO DEL EMISOR

#### Denominación Social

La Compañía se denomina Corporación Geo, S.A. de C.V. y su nombre comercial es "Geo".

#### Fecha de Constitución y Duración de la Compañía

La Compañía fue constituida mediante escritura pública número 42,299 del 13 de marzo de 1981, ante la fe del notario público número 60 de la Ciudad de México, Distrito Federal, Lic. Francisco de P. Morales Díaz, e inscrita en el Registro Público de Comercio, en el Folio Mercantil número 00035704, de fecha 12 de mayo de 1981.

La duración de la Compañía es de 99 años, contados a partir de la fecha de su constitución.

#### Oficinas Principales

El domicilio social de la Compañía es la ciudad de México, Distrito Federal y sus oficinas principales se encuentran ubicadas en Margaritas 433, Colonia Ex-Hacienda de Guadalupe Chimalistac, 01050 México, D.F. Su teléfono es: (5) 480-5000 y el número de fax es: (5) 554-6064. Así mismo, su dirección de internet [www.casasgeo.com](http://www.casasgeo.com).

#### Evolución

Geo inició sus operaciones en 1973 con el desarrollo, construcción y promoción de oficinas, así como de edificaciones industriales y residenciales, enfocándose posteriormente al diseño y construcción de vivienda popular como contratista para el Infonavit, desempeñando también servicios adicionales para este Instituto tales como, la localización de terrenos urbanizables, obtención de permisos y licencias necesarias, el diseño y la construcción de obras de infraestructura para sus proyectos de vivienda. Igualmente se realizaron obras de vivienda residencial, media e interés social para el Fovi.

En 1981 se constituyó Grupo Argos, S.A. de C.V., como empresa controladora. En 1987 cambió su denominación social a Corporación Orvi, S.A. de C.V. y, finalmente el 9 de enero de 1990, se cambió su denominación social al nombre actual de Corporación Geo.

En 1992 como parte de un plan integral para reformar la industria mexicana de vivienda, el Infonavit fue reestructurado para funcionar únicamente como proveedor de fi-

---

nanciamiento hipotecario a trabajadores calificados, dejando los desarrollos y las demás actividades relacionadas al sector empresarial. Como resultado de esas reformas, Geo se consolidó como promotor de conjuntos habitacionales integrales. Debido a su experiencia previa en la promoción, diseño, construcción y comercialización, Geo ha podido aprovechar plenamente la reforma del Infonavit y se ha convertido en uno de los promotores de vivienda que utiliza más alto volumen de créditos hipotecarios financiados por dicho Instituto.

En 1994, Geo realizó una oferta pública inicial de acciones en la BMV con lo cual se convirtió en la primer empresa del sector de vivienda de interés social en realizar una emisión de este tipo. Durante 1995 y 1997 se realizaron dos ofertas privadas primarias y globales de acciones (ver *“Información General – Otros Valores Inscritos en el RNV”*).

En abril de 1997, la Compañía inició su expansión internacional constituyendo en Chile, primeramente la subsidiaria Inversiones Geo Chile Limitada (ver *“Descripción del Negocio – Estructura Corporativa”*), la cual a su vez, llevó a cabo una asociación estratégica con Constructora Salfa, S.A. (“Salfa”), a través de la constitución de Constructora Geosal, S.A. e Inmobiliaria Geosal, S.A., empresas enfocadas exclusivamente al desarrollo, construcción y venta de vivienda de interés social. Salfa es la empresa constructora más antigua en Chile con más de 70 años de operación en ese mercado.

En diciembre de 1997 se firmó un convenio con Beazer Homes, uno de los constructores con mayor prestigio en el mercado de Norteamérica, a través del cual se constituyó Geo Beazer LP, como una empresa dedicada al desarrollo de vivienda popular en los EUA. En mayo de 1998 se inició el desarrollo denominado “Oasis Ranch” en El Paso, Texas, con un proyecto de 432 viviendas. El mes de junio de 2000 la administración de Corporación GEO anunció el cierre de sus operaciones en EUA, con la intención de eficientar el uso de recursos y ubicarlos en el mercado con el mayor potencial de crecimiento y rentabilidad, el Mexicano.

Así mismo el mes de Junio, por acuerdo del Consejo de Administración de GeoBeazer, la sociedad o “Joint-Venture” con Beazer-Homes USA, se concretó la finalización de la obra en proceso y la liquidación total de la compañía. La salida de los Estados Unidos fue el paso final de la anunciada desaceleración de actividades desde principios de año. La Administración de GEO consideró que se trataba del mejor momento para reubicar los recursos de la compañía hacia nuestro mercado doméstico, al mismo tiempo que se mejorara el retorno sobre el capital invertido. Es importante mencionar que las perspectivas de Geo después de esta decisión mejoraron considerablemente. Hay que recordar que durante 1999 las operaciones en México generaron un Flujo Operativo Libre de \$102 millones de pesos y que el efecto de EUA se tradujo en una cifra consolidada negativa por -\$47 millones. No obstante el gran potencial del mercado de vivienda económica en los EUA, el momento por el cual atraviesa el país y las perspectivas de crecimiento de la industria de vivienda Nacional, llevaron a la Administración a adelantar la decisión para enfocar sus recursos en el mercado en donde GEO ha demostrado su nivel de rentabilidad.

Finalmente como parte del programa de “Outsourcing de Terrenos”, durante el cuarto trimestre del año se concretó importante alianza con GE Capital, para la adquisición de terrenos destinados al desarrollo de conjuntos habitacionales de interés social, hasta por un monto de U.S. \$25 millones de dólares y con un plazo de tres años. Esta alianza con GE Capital forma parte de la estrategia para mejorar el flujo de efectivo disminuyendo el capital de trabajo neto empleado, garantizando en todo momento el acceso a la materia prima más importante: La tierra. La primera operación bajo este acuerdo estratégico es una variante del esquema tradicional de “Outsourcing de Te-



renos”, en la que GEO vendió una parte de su más grande reserva territorial individual a GE Capital, bajo un compromiso de recompra futuro. En la primera operación realizada en el mes de diciembre, GEO vendió a GE Capital una extensión de 495,000 m<sup>2</sup> de reserva territorial que representan el equivalente a la producción de 4,986 viviendas en los próximos tres años. Esta primera transacción se realizó sobre el proyecto Santa Bárbara, en el que se contempla la producción de 12,000 viviendas en los próximos tres años. El monto total de la transacción inicial fue por un total de \$150.0 millones de pesos. Como parte del acuerdo, GEO se compromete a recomprar la reserva territorial bajo un calendario y montos preestablecidos cada seis meses por los próximos tres años, mientras que GE Capital se obliga a sólo vender la reserva territorial a GEO. La empresa se encuentra evaluando diferentes alternativas de nueva reserva territorial para presentar a GE Capital y hacer efectivo el monto disponible restante de aproximadamente U.S. \$9 millones.

### **Objeto Social**

1. Participar mayoritariamente en el capital social de otras empresas, en este caso, dichas empresas no podrán participar directa ni indirectamente en el capital de Corporación Geo, ni en el capital de otras compañías que participen mayoritariamente en el capital de Corporación Geo.
2. Adquirir, acciones, participaciones o parte de interés de otras empresas nacionales o extranjeras, mercantiles o civiles, formando parte en su constitución o adquiriéndolas en las ya constituidas, así como transferir o enajenar tales acciones, participaciones o partes de interés.
3. El comercio en general con toda clase de bienes, en especial de títulos, valores emitidos por sociedades mexicanas o extranjeras.
4. Otorgar toda clase de préstamos y créditos, a personas físicas o morales, ya sean mercantiles o civiles, siempre y cuando, dicha actividad no éste reservada a entidades financieras, comprendidas dentro de la Ley de Instituciones de Crédito, la Ley General de Organizaciones Auxiliares del Crédito y cualquier otra disposición reservada a entidades financieras.
5. Contratar préstamos y financiamientos por cualquier medio para los fines sociales y girar toda clase de títulos de crédito, aceptarlos, endosarlos, avalarlos o garantizarlos de cualquier forma, o por cualquier otro concepto suscribirlos, así como garantizar en cualquier forma el cumplimiento y pago de obligaciones a cargo de personas físicas o morales ya sean civiles o mercantiles.
6. Adquirir, enajenar, gravar, arrendar y usar, en cualquier forma y por cualquier título, bienes muebles e inmuebles, así como otros derechos reales y personales, incluyendo patentes, marcas y nombres comerciales y derechos de autor. En cada caso adquisición de algún interés en bienes inmuebles que sean necesarios o convenientes para los objetos sociales, Corporación Geo obtendrá los permisos del Gobierno Federal de la República Mexicana que exijan las leyes vigentes y no podrá adquirir por ningún título bienes raíces para fines agrícolas, forestales o ganaderos.
7. Celebrar y llevar a cabo, en la República Mexicana o en el extranjero, por cuenta propia o ajena, toda clase de actos, inclusive actos de dominio, contratos o convenios civiles, mercantiles, principales o de garantía, o de cualquier otra índole que estén permitidos por la Ley.

- 
8. Corporación Geo no podrá llevar a cabo ningún tipo de negocios ni podrá contratar con sus accionistas ni con familiares de sus accionistas, así como tampoco con sus subsidiarias y/o afiliadas ni con los accionistas de éstas, sin la autorización previa del Consejo de Administración otorgada mediante resolución adoptada en una sesión de dicho Consejo.

### **Estrategia de Negocios**

El objetivo de la Compañía consiste en proveer viviendas de interés social de alta calidad al menor precio posible, al tiempo que aumenta su participación de mercado nacional y expansión hacia mercados internacionales así como, maximizar la rentabilidad de su capital invertido y la generación de flujo libre de efectivo. De acuerdo con lo anterior y para lograr sus objetivos, la Compañía ha desarrollado la siguiente estrategia de negocios:

- ♦ *Enfoque al Mercado de la Vivienda de Interés Social.* La Compañía ha atendido exclusivamente al mercado de la vivienda de interés social en México desde 1973 y pretende seguir concentrando sus operaciones en este segmento. La Compañía continuará especializándose en desarrollos de vivienda de interés social mediante la inversión continua en tecnología y desarrollo, sistemas informáticos y capacitación que le permitirá mantener su liderazgo como desarrolladora de vivienda de interés social en México. Geo estima que la demanda de vivienda en los próximos años será mayor en este segmento y que la disponibilidad de financiamiento hipotecario aumentará de manera importante.
- ♦ *Inversión por parte de Terceros (outsourcing).* La estrategia de la Compañía consiste básicamente en la aportación de terrenos y/o urbanización por parte de dueños de terrenos o inversionistas. Esta estrategia se encuentra orientada a una disminución de la inversión en inventarios de terrenos y urbanización con el fin de liberar recursos y utilizarlos en otros procesos productivos, pagando éstos terrenos y/o urbanización hasta el momento en que se realiza la cobranza de las viviendas construidas en dichos terrenos.
- ♦ *Consolidar las Operaciones Internacionales.* Actualmente la Compañía mantiene operaciones en 19 estados de la República Mexicana, así como operaciones en Chile. Las regiones en que opera han sido cuidadosamente seleccionadas con base en criterios económicos, operacionales, demográficos y competitivos. En Chile, la Compañía ha ampliado la cartera de productos para abarcar precios de vivienda de entre US \$19,000 y US \$28,000 y planea aplicar el concepto de outsourcing, a través del cual una de las empresas de seguros más importantes de este país aportó un terreno de 25 hectáreas para la construcción de 1,500 viviendas.
- ♦ *Uso Eficiente del Capital de Trabajo.* Debido a que el negocio de promoción y construcción de vivienda tiene altos requerimientos de capital de trabajo, Geo considera que la administración eficiente del mismo es crucial para su operación eficiente. Durante 1999 y 2000, la administración de la Compañía centró sus esfuerzos en la consolidación de sus operaciones y en centrar el manejo financiero de la Compañía a una mayor generación de flujo libre de efectivo. Como un resultado de lo anterior, las cuentas por cobrar de la Compañía con relación a los ingresos pasaron de 67.1% en 1998 a 50.4% en 2000, lo cual significó una reducción aproximada en la cobranza de 2 meses de cartera. La administración procura reducir sus necesidades de capital de trabajo estableciendo niveles de producción acordes a la demanda de vivienda, minimizando el tiempo transcurrido entre la terminación de viviendas y la recuperación de los fondos provenientes de las instituciones de financiamiento hipotecario y mediante la planeación, construcción y venta de los



conjuntos habitacionales por etapas, con el objeto de reinvertir los flujos generados por la cobranza de las viviendas correspondientes a las primeras etapas, en la construcción de etapas posteriores.

- ♦ *Administrar Eficientemente las Reservas Territoriales.* La estrategia de reservas territoriales de Geo está diseñada para contar con la máxima flexibilidad, al usar en forma eficiente su capital de trabajo y lograr economías de escala mediante la producción continua de vivienda. Su política consiste en adquirir reservas territoriales, mediante compra directa o outsourcing, dependiendo de la evaluación que realice de las condiciones y oportunidades del mercado en un momento determinado. La Compañía estima que la propiedad directa de las reservas territoriales le ofrece flexibilidad operativa y mejor control de costos, en tanto que el uso de outsourcing minimiza la cantidad de capital de trabajo invertido en terrenos. También procura adquirir terrenos ubicados en puntos estratégicos, a precios competitivos, y mantener reservas territoriales suficientes como para cubrir sus necesidades anticipadas de terrenos para los próximos 18 a 24 meses.
- ♦ *Crecimiento en la Participación de Mercado.* La Compañía considera que gracias a su amplia experiencia en la construcción de viviendas, su acceso a diversas fuentes de financiamiento y su fuerza de mercadotecnia, le permiten estar bien posicionada para aprovechar la consolidación continua en el sector de la promoción de vivienda en México. Se estima que tales factores deben permitirle, además, aumentar su participación de mercado en términos del número de viviendas construidas y en la cantidad de compromisos de financiamiento hipotecario proporcionados por Fovi, Infonavit y otras instituciones del sector de vivienda de interés social. A diciembre de 2000 Geo contaba con una participación del 9% dentro del sector de Interés Social.
- ♦ *Desarrollo de Proyectos con Financiamiento Hipotecario.* Históricamente, Geo ha mantenido buenas relaciones con diversas instituciones de financiamiento hipotecario, incluyendo Fondos Gubernamentales, Instituciones de Crédito y Sofoles. Debido a los altos costos de créditos puente hipotecario y la limitada disponibilidad de financiamiento hipotecario para compradores de bajos ingresos, la estrategia de Geo es iniciar la construcción de sus desarrollos sólo después de que la Compañía reciba una carta compromiso de los proveedores de créditos hipotecarios, para hacer disponible el crédito a los compradores calificados.
- ♦ *Diversificación de las Fuentes de Financiamiento.* La estrategia de la Compañía en este sentido consiste en seguir diversificando sus fuentes de financiamiento con el fin de maximizar su base de clientes y asegurar un desarrollo financiero sano. La Compañía a través de algunas de sus subsidiarias ha realizado dos bursatilizaciones de cuentas por cobrar en México, siendo el primer esquema de este tipo para una empresa desarrolladora de vivienda. La administración considera que este esquema le permitirá contar con mejores costos de fondeo, otorgarle mayor flexibilidad financiera y mejorar su estructura financiera.
- ♦ *Enfatizar la Calidad y Diseño de sus Viviendas.* Geo continua empleando filosofías de planeación y diseño que enfatizan elevados estándares de construcción y calidad de vida para los compradores de sus viviendas. La administración de la Compañía considera que su habilidad para entregar viviendas de calidad superior a precios competitivos constituye una de sus ventajas competitivas más importantes. Dentro de los nuevos diseños utilizados por la Compañía se encuentran el de “Vivienda Progresiva” para viviendas con opciones de crecimiento enfocada al sector de menores ingresos de la población y el de casas habitación en condominio (Town House), que actualmente sólo se utiliza en el Distrito Federal, para aprovechar una

---

mayor densidad de vivienda, pues cada módulo consta de 2 casas dúplex de 2 niveles cada una (p. ej. 4 pisos).

### **Principales Inversiones**

Hasta el 31 de diciembre de 1995, Geo poseía el 55% de las acciones de Copromoción y Servicios Inmobiliarios del Bajío, S.A. de C.V. (hoy Diseño y Proyección de Vivienda, S.A. de C.V.), empresa dedicada a la promoción de vivienda de interés social que opera en las zonas de Querétaro y San Luis Potosí. En marzo de 1996, Geo adquirió el 45% restante de las acciones para incrementar su tenencia accionaria en esta empresa a 99.99% (ver *“Descripción del Negocio – Estructura Corporativa”*).

### **Adquisición de subsidiaria**

Con fecha 1° de diciembre de 1998, Geo adquirió el 99.99% de las acciones representativas del capital social de Fabricaciones Civiles e Industriales de la Laguna, S.A. de C.V. (Hoy Geo Laguna, S.A. de C.V.), mediante pago en especie de 1,078,422 acciones representativas del capital de social de Corporación Geo, a razón de \$28.30 que es el precio de cotización de apertura que tiene la acción de Geo en el mercado de valores a la fecha de firma del contrato de compraventa y cuyo importe total es similar al valor contable de la subsidiaria adquirida. Los vendedores de las acciones acordaron un precio de venta de \$30.5 millones por la totalidad de 10,499 acciones, esto es \$2,906.88 pesos por cada acción.

En el mes de marzo de 2000, el Consejo de Administración decidió vender parte de sus acciones de GEO/BEAZER, por lo que disminuyó su participación en el capital de dicha empresa del 60% al 51%, quedando el 49% restante en poder de BEAZER. Así mismo el mes de junio, por acuerdo del Consejo de Administración de GeoBeazer, la sociedad o “Joint-Venture” con Beazer-Homes USA, se concretó la finalización de la obra en proceso y la liquidación total de la compañía.





## DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

### Actividad Principal

Geo es una empresa promotora de conjuntos habitacionales totalmente integrada que participa en todos los aspectos de promoción, diseño, construcción y comercialización de proyectos de vivienda de interés social en México. La administración de la Compañía considera que es el desarrollador de viviendas de interés social más grande de Latinoamérica al operar en 19 estados de México en 32 ciudades, así como en Chile (en las ciudades de Santiago y Viña del Mar). Geo inició sus operaciones en 1973 y a la fecha ha construido más de 100,000 viviendas. Los proyectos de la Compañía varían en cuanto al número de viviendas desde 400 hasta 12,000 unidades, las cuales generalmente constan de dos pisos, en forma de casa o departamento de dos recámaras, dentro de un plan maestro para conjuntos habitacionales que generalmente incluyen instalaciones educativas, de esparcimiento y comerciales. Geo utiliza técnicas de diseño y construcción innovadoras, las cuales le han permitido reducir el tiempo de construcción y ofrecer viviendas de alta calidad a bajos precios. El precio de venta promedio de las viviendas entregadas por la Compañía durante 2000 fue de aproximadamente \$195,033.

Desde el inicio de sus operaciones, la Compañía se ha posicionado como promotor de viviendas de interés social, realizando operaciones con el Infonavit. Durante el período comprendido entre 1973 y 1992, año en el cual el Infonavit reformó su ley orgánica, Geo promovía proyectos para el desarrollo de viviendas y obtenía contratos de diseño y construcción, principalmente. Por consiguiente, la mayor parte de las operaciones de Geo en ese período se abocaban a estas actividades como contratista del Infonavit y al desempeño de servicios adicionales, como la ubicación de terrenos adecuados y la construcción de infraestructura para proyectos de vivienda. En 1992, como parte de un plan integral para reformar la industria mexicana de vivienda, el Infonavit fue reestructurado para funcionar únicamente como proveedor de financiamiento hipotecario a trabajadores calificados, dejando los desarrollos y las demás actividades relacionadas al sector privado. Como resultado de esas reformas, la Compañía se consolidó como promotor de conjuntos habitacionales integrales. Debido a su experiencia previa en la promoción, diseño, construcción y comercialización, Geo ha podido aprovechar plenamente la reforma del Infonavit y se ha convertido en uno de los promotores de vivienda que utiliza el más alto volumen de créditos hipotecarios financiados por dicho Instituto.

Asimismo, la Compañía ha experimentado un fuerte crecimiento en el acceso a los créditos hipotecarios financiados por el Fovi. Durante 2000, Infonavit y Fovi proporcionaron el 76% y el 14%, respectivamente, del total de créditos hipotecarios para viviendas de interés social en México. Aproximadamente el 78% de las viviendas vendidas en México por Geo en 2000 fueron adquiridas por compradores con créditos hipotecarios del Infonavit, mientras que el restante 22% provino de financiamiento otorgado por Fovi (ver “– Información por Línea de Negocio y Zona Geográfica – Ventas por Fuente de Financiamiento Hipotecario”).

La Compañía ha registrado un importante crecimiento en los últimos siete años. Sus ingresos anuales totales pasaron de \$1,979.8 millones en 1994, a \$4,813.0 millones en 2000, resultando en un crecimiento anual compuesto del 16.0% en términos reales. Dicho crecimiento se debe principalmente al desarrollo de tecnologías de diseño y construcción para grandes volúmenes de viviendas, instrumentados por la Compañía.

---

Adicionalmente, Geo aprovechó la reforma del Infonavit, los aspectos demográficos del país, las políticas favorables de vivienda por parte del gobierno y la capitalización de la Compañía mediante ofertas públicas de capital para sustentar dicho crecimiento.

## **Operaciones**

### *Adquisición de Terrenos*

La Compañía tiene como objetivo el mantener una suficiente disponibilidad de terrenos para satisfacer los requerimientos estimados de proyectos de por lo menos 18 meses.

La Compañía ha desarrollado procedimientos específicos para adquirir terrenos y constantemente lleva a cabo análisis de mercados para determinar la demanda regional de vivienda de interés social. Para proceder a la compra de terrenos, la Compañía realiza una exhaustiva evaluación que incluye la situación legal del terreno, en donde se analiza: (i) la factibilidad de agua, drenaje y luz; (ii) vialidades; (iii) impacto urbano y ambiental; (iv) certificado y constancia de no afectación agraria; (v) suministro de agua; (vi) uso de suelo; (vii) densidades; y (viii) libertad de gravámenes. Adicionalmente, el proceso para la adquisición de la reserva territorial incluye: (i) el estudio de mercado que revele las preferencias del producto; (ii) la elaboración del anteproyecto para marcar las directrices de densidad, prototipos a edificar, infraestructura y urbanización del proyecto; (iii) la corrida financiera respectiva para determinar la rentabilidad en la inversión del terreno; (iv) las condiciones de compraventa del terreno; y (v) la autorización del Comité Ejecutivo de Corporación Geo. Una vez autorizada la compra del terreno, se procede a la escrituración del mismo y al pago de impuestos, dando seguimiento a los trámites relativos al traslado de dominio y a la inscripción en el Registro Público de la Propiedad.

Generalmente, Geo hipoteca los terrenos donde desarrollará sus proyectos para obtener los créditos puente para la construcción y desarrollo de cada proyecto. Los créditos se liquidan en el momento en que se escrituran las viviendas y, por tanto, se cancela la hipoteca o se substituye al acreedor.

Además de las compras directas, Geo tiene cuenta con “Outsourcing de Terrenos”, se concretó una alianza con GE Capital, para la adquisición de terrenos destinados al desarrollo de conjuntos habitacionales de interés social, hasta por un monto de U.S. \$25 millones de dólares y con un plazo de tres años. La primera operación bajo este acuerdo estratégico es una variante del esquema tradicional de “Outsourcing de Terrenos”, en la que GEO vendió una parte de su más grande reserva territorial individual a GE Capital, bajo un compromiso de recompra futuro. Como parte del acuerdo, GEO se compromete a recomprar la reserva territorial bajo un calendario y montos preestablecidos cada seis meses por los próximos tres años, mientras que GE Capital se obliga a sólo vender la reserva territorial a GEO. Una tercera alternativa para la compra de terrenos es mediante pagos diferidos, sistema bajo el cual la Compañía realiza el pago de un enganche inicial por el terreno y negocia el saldo con el dueño del mismo, con plazos variables para su liquidación dependiendo de la negociación que se realice con cada propietario en lo individual. La estrategia de Geo consiste en dar seguimiento permanente a las condiciones del mercado y mantener una política flexible con respecto a la opción de comprar los terrenos directamente.

La empresa se encuentra evaluando diferentes alternativas de nueva reserva territorial para presentar a GE Capital y continuar con el programa de “Outsourcing de Terrenos”.



### *Ejecución del Proyecto Ejecutivo*

La Compañía realiza una evaluación general del proyecto y define el plan maestro de obra que incluye: (i) la validación en costos de los prototipos a edificar; (ii) la siembra del conjunto en el terreno; (iii) el equipamiento general; y (iv) la revisión detallada del costeo del proyecto. Adicionalmente se inicia la elaboración del proyecto ejecutivo, el cual contempla: (i) el diseño de prototipos a edificar bajo la normatividad estatal y federal correspondiente; (ii) el despiece de muros y componentes del prototipo para su costeo y optimización de los prototipos a edificar; (iii) los planos secuenciales que indiquen la secuencia de obra; (iv) la siembra del conjunto en el terreno; (v) los proyectos de ingeniería urbana para urbanización interna e infraestructura; y (vi) el equipamiento general (escuelas, locales comerciales, unidad médica y espacios exteriores).

### *Gestión de la Promoción*

Incluye la gestión de la compra de terrenos, conforme a lo mencionado anteriormente, así como la obtención de las licencias y trámites necesarios para el inicio, proceso y terminación de obras; la obtención de compromisos de créditos hipotecarios; la obtención de los créditos puente para capital de trabajo y el análisis de corridas financieras y flujo de efectivo.

### *Diseño*

La Compañía utiliza técnicas de diseño y construcción propias, las cuales le han permitido reducir el tiempo de construcción y ofrecer viviendas de alta calidad a precios competitivos, constituyendo una de sus ventajas competitivas más significativas frente a sus competidores. La Compañía cuenta con tres familias de prototipos de viviendas, adaptados a las necesidades y requerimientos de cada localidad.

El equipo de planta de arquitectos e ingenieros de la Compañía complementa su capacitación y experiencia en diseño y funcionalidad urbana con extensos estudios sobre cuestiones sociales, económicas y ecológicas e investigación de mercado, incluyendo la demanda regional y preferencias del cliente.

Actualmente, la Compañía basa el diseño de sus proyectos habitacionales en un sistema sobre el cual tiene reconocimiento nacional e internacional: “La Morada” y “La Morada II”. “La Morada” es un sistema de construcción integral basado en principios de diseño y construcción modular, el cual permite a Geo maximizar básicamente, el número de casas en condominio de dos niveles dentro de un área determinada. “La Morada II”, es un proyecto realizado conjuntamente con la Universidad de Harvard, que inició su aplicación en 1996, basado en el mismo concepto de “La Morada”, pero que contempla la posibilidad de crecimiento futuro en sus áreas de construcción. “La Morada” y “La Morada II”, están diseñadas para controlar la calendarización, los costos y la calidad de la construcción a lo largo de las diferentes etapas del desarrollo de un proyecto habitacional. Con “La Morada”, las casas en condominio de por lo menos dos habitaciones, baño, sala, comedor y cocina se construyen en claustros de 50 a 70 unidades, cada claustro tiene un área verde y estacionamiento de uso común, además de tener control de vigilancia y una administración organizada de los condóminos. Geo ha determinado que este tipo de diseño promueve el mantenimiento y cuidado de las áreas de uso común, además de cumplir con las preferencias de los clientes relativas al desarrollo horizontal comparado con las estructuras verticales de edificios altos. Además, las viviendas individuales tienen la flexibilidad de adaptación interna para adecuarse a las necesidades de cualquier familia y de poder ser ampliada por el propietario. Con los sistemas de “La Morada” y “La Morada II”, Geo puede lograr la misma

---

densidad habitacional que con desarrollos en edificios altos tradicionales, con estándares superiores que ofrecen mejor calidad de vida y seguridad a sus habitantes.

La administración de la Compañía considera que sus sistemas globales de diseño y planeación, los cuales reducen de manera importante los costos, constituyen unas de las principales ventajas competitivas de Geo. La Compañía continuamente invierte en investigación y desarrollo de sistemas de diseño y planeación. Adicionalmente, la Compañía invierte recursos en programas de investigación y desarrollo, así como en sistemas de diseño, construcción y tecnología para reducir los costos de construcción, lo que estima le ha permitido tener acceso a un segmento más amplio del mercado de la vivienda de interés social.

### *Ejecución de Obra y Construcción*

La ejecución de obra incluye la revisión del proyecto ejecutivo, el desarrollo del plan estático (p.ej. talleres, rutas de tiempo y movimiento de maquinaria, el plan de obra general y ruta crítica) y del plan dinámico (p.ej. mano de obra, maquinaria, suministros de proveedores y suministros internos), el trazo general de la obra, la edificación, equipamientos e infraestructura y urbanización. Asimismo, las oficinas corporativas de la Compañía dirigen los avances de trabajo entre el área comercial, área de producción y el área de titulación para coordinar el ritmo del negocio.

Las viviendas desarrolladas por Geo son construidas de mampostería reforzada con bloques de concreto y lozas formadas por paneles con aislamiento termoacústico integral y una capa de compresión de concreto colado en dicho lugar. La Compañía fabrica bloques de concreto en el sitio de la construcción resultando más económico, utilizando su propio equipo portátil y eliminando así muchos problemas de abastecimiento y transporte. Adicionalmente, Geo prefabrica otros componentes tales como escaleras, registros, lavaderos, adoquines y sistemas de plomería, que son transportadas al lugar de la construcción. La administración de la Compañía considera que la tecnología de prefabricación reduce significativamente los costos y tiempos de construcción, permitiendo a Geo consolidar su posición en el mercado.

A partir de 1996, Geo instituyó en sus procesos de construcción el concepto de “Fábrica de Casas”, el cual consiste en realizar una producción continua de grupos de vivienda, semejando a una fábrica. La administración de la Compañía considera que mediante este proceso le permite: (i) disminuir los tiempos de titulación de las viviendas y su cobranza; (ii) disminuir el apalancamiento y tiempos de uso de créditos puente; (iii) disminuir considerablemente la ciclicidad en ventas; incrementar la rapidez en la producción de vivienda; y (v) optimizar los recursos financieros, humanos y materiales.

### *Seguimiento y Control de Obra*

El departamento de obra de cada una de las subsidiarias de Corporación Geo se encarga de dar cumplimiento y seguimiento a los programas establecidos en tiempo y costo, conforme al plan maestro de obra. Asimismo, las áreas administrativas dan seguimiento a los programas de flujo, el departamento de control de calidad verifica el cumplimiento de los estándares establecidos y el área de diseño vigila el cumplimiento al proyecto y soluciona imprevistos.

### *Seguros Sobre la Construcción*

Al contratar un crédito puente hipotecario para la construcción, la Compañía se ve obligada a contratar un seguro de obra civil en construcción por los daños que pudie-



ran sufrir los inmuebles hipotecados, que ampare fenómenos naturales, huelgas y alborotos populares, naves aéreas y vehículos, y daños causados directamente por la Compañía en el curso de la ejecución de las operaciones llevadas a cabo con el propósito de dar cumplimiento a sus obligaciones, entre otros, por una suma igual al valor que se estime por la parte destructible de los inmuebles hipotecados o del valor de las construcciones y elementos accesorios. Este seguro estará vigente durante el tiempo en que permanezca insoluto el adeudo, sea en todo o en parte. La suma asegurada de daños será ajustada cada 6 meses a partir de la fecha de firma del contrato de compraventa. En los contratos derivados por la contratación de un crédito hipotecario queda entendido que en las pólizas de seguro respectivas se designará como primer beneficiario a la institución que proporciona el financiamiento. La vigencia del seguro es la misma vigencia del crédito puente hipotecario.

#### *Fianzas a Estados y Municipios*

La Compañía paga dos tipos de fianza para la realización de sus actividades: (i) fianza por cada proyecto a favor del gobierno de cada estado para garantizar el cumplimiento de terminación de los trabajos de urbanización y equipamiento, la cual puede ser desde el 30% hasta el 100% del costo de obra de la urbanización y equipamiento dependiendo de las regulaciones de cada estado; y (ii) fianza por cada proyecto a favor de cada municipio para garantizar el correcto funcionamiento de las obras de urbanización y equipamiento, la cual puede ser desde el 10% hasta el 30% del costo de obra de la urbanización y equipamiento dependiendo de las regulaciones de cada estado y su vigencia puede llegar hasta 2 años después de la terminación de las obras descritas.

#### *Materiales y Proveedores; Mano de Obra*

Parte de la estrategia de Geo para mantener el costo bajo de sus viviendas, consiste en ejercer un control estricto de los costos de los materiales de construcción y mano de obra.

Geo contrata a los principales proveedores de materiales básicos utilizados en la construcción de unidades habitacionales, incluyendo cemento, bloques, ventanas, puertas y tejas de techo, así como diversos proveedores menores para los materiales de construcción adicionales requeridos. La Compañía tiene convenios a largo plazo con proveedores de cemento, teja y poliestireno, así como con proveedores de ventanas, puertas y tejas, y ha celebrado contratos a corto plazo para el suministro de materiales adicionales, según sean requeridos en base a criterios de las necesidades para determinados proyectos habitacionales. Además de los materiales básicos de cemento, acero y los materiales de sus componentes prefabricados, Geo adquiere materiales complementarios de proveedores locales ubicados cerca de los sitios de construcción de sus proyectos habitacionales.

La Compañía contrata mano de obra local de cada región en la medida en que se requiera en los proyectos de vivienda específicos, adicional al personal con experiencia de Geo que ocupa puestos de supervisión y mano de obra debidamente entrenada en el sistema. En años anteriores, la Compañía no ha experimentado retrasos significativos en los proyectos construidos debido a escasez de materiales o problemas laborales.

#### *Servicio al Cliente y Garantía*

El departamento de servicio al cliente de cada subsidiaria de Corporación Geo participa en la inspección del control de calidad de preventa, así como en la atención de las

---

necesidades de postventa de los clientes. Previo a la venta, cada unidad es inspeccionada por personal de servicio al cliente y Geo realiza cualquier tipo de reparación requerida. La administración de la Compañía considera que la participación del personal de servicio al cliente durante la construcción de la misma reduce los costos de reparación en la postventa y proporciona una mayor satisfacción al cliente con la calidad del producto y con la atención que se le brinda.

La Compañía proporciona una garantía de tres meses que cubre algunos defectos en los sistemas eléctrico y de plomería de las viviendas (excepto los defectos en aparatos, accesorios y equipo) y una garantía de un año que cubre vicios ocultos. La Compañía establece una reserva de aproximadamente el 0.5% del precio de venta de la vivienda para cubrir gastos de garantía y servicio. La experiencia de Geo es que tales gastos de garantía generalmente se ubican dentro de la cantidad establecida para dicha reserva.

### *Mercadotecnia y Ventas*

La Compañía vende sus viviendas por medio de un equipo de mercadotecnia a nivel nacional integrado por 1,100 personas, empleadas por las subsidiarias, quienes trabajan sobre la base de sueldo más comisiones.

Geo inicia sus actividades de mercadotecnia simultáneamente al comenzar un desarrollo habitacional. Las oficinas de ventas de cada subsidiaria incluyen cuatro departamentos principales: un departamento de información para clientes potenciales, un departamento de ventas, un departamento de titulación y un departamento de relaciones con el cliente (postventa), encargado de entregar físicamente la unidad al propietario, atender y supervisar la corrección de cualquier reclamación por parte del cliente y de instituir y organizar las asociaciones de condóminos dentro de cada desarrollo, así como de entregar a la asociación todas las áreas comunes.

La Compañía mantiene un presupuesto para publicidad y promoción, el cual representa aproximadamente el 4.5% del costo de cada proyecto. Geo normalmente diseña, construye, amuebla y decora una casa muestra para cada proyecto y mantiene una oficina de ventas en el sitio, al igual que una oficina de ventas central en cada área regional de operación. Además, la Compañía también comercializa sus unidades habitacionales por medio de la presentación de venta en grupo a los trabajadores de empresas en general, a través de cámaras y confederaciones de la iniciativa privada, así como organizaciones laborales.

Con el objeto de promover la captación de un mayor número de clientes, en 1996 se introdujo el concepto de "Macrocentros de Venta", mismos que realizan las actividades de información, promoción y titulación. Actualmente, Geo opera 9 "Macrocentros de Venta", localizados en el Valle de México, Tampico, Acapulco, Veracruz, Puebla, Jalisco, Monterrey y Torreón. Dichos "Macrocentros de Venta" cuentan con una capacidad para atender a 360,000 personas en promedio de forma anual.

El concepto de "Macrocentros de Venta" permite a los clientes observar la calidad de las viviendas y los diferentes prototipos de viviendas adecuados a la capacidad y gustos particulares del cliente, incentivando fuertemente el interés a comprar una vivienda.

### *Financiamiento al Cliente*

La Compañía no proporciona crédito hipotecario a sus clientes pero gestiona y tramita por ellos la obtención del mismo.



En el caso de las viviendas para las cuales la Compañía ha recibido un compromiso del Infonavit, Geo localiza clientes potenciales elegibles y tramita, por cuenta de éstos, los créditos hipotecarios en cuestión. La Compañía presenta la solicitud y documentación necesaria al proveedor de créditos hipotecarios y, en caso de ser aprobada, celebra un contrato de compraventa con el cliente. Las viviendas para las cuales la Compañía haya recibido compromisos para proporcionar financiamiento hipotecario del Infonavit a compradores calificados, se deberán vender a los participantes del Infonavit, aunque en ciertas circunstancias Geo puede reubicar dichas viviendas.

En el caso de los conjuntos habitacionales para los cuales Geo ya recibió un compromiso de Fovi, la Compañía localiza un comprador calificado y tramita, por cuenta de éste, el crédito hipotecario. Geo recibe una carta de intención de compra, por parte del comprador, y entrega la solicitud de financiamiento y documentación necesaria a la Sofol o a la institución de crédito que otorga el crédito hipotecario, que a su vez es responsable de la aprobación del crédito del comprador. En caso de ser aprobada la solicitud, la Compañía celebra un contrato de compraventa con el cliente.

El enganche que el cliente tiene que pagar es la cantidad igual a la diferencia entre el precio de venta de la vivienda y la cantidad del crédito hipotecario que se le aprueba. Generalmente, al momento de la venta, se establece un calendario de pagos entre la Compañía y el cliente de tal manera que el enganche sea totalmente cubierto al momento de la entrega.

Adicionalmente, la Compañía ha lanzado al mercado un nuevo concepto denominado “Geofácil” el cual tiene como objetivo generar ventas de corto, mediano y largo plazo. Bajo este esquema los clientes integran el pago de su enganche de acuerdo a su capacidad de pago a plazos de entre 6 y 36 meses con la garantía de que, si durante el plazo estipulado mantienen su perfil de crédito, la Sofol correspondiente garantiza el otorgamiento del crédito hipotecario. El importe de estos pagos es invertido en un fondo de inversión a nombre de cada cliente, a mayores tasas de rendimiento que las que obtendrían los clientes por otro posible medio de inversión. Los rendimientos obtenidos se consideran parte del enganche y, por tanto, reducen el plazo real en el cual el cliente integra el mismo. Por otra parte, con este esquema se ataca también el segmento de la economía informal, el cual no es atendido por las instituciones de crédito tradicionales. Para estos efectos se han firmado convenios con las Sofoles en los cuales, si dichos clientes cumplen puntualmente con su pago de enganche (el cual deberá ser por un importe equivalente a la mensualidad que pagarían una vez obtenido el crédito hipotecario), durante un plazo previamente establecido, serán sujetos al otorgamiento de un crédito hipotecario.

#### *Obra en Proceso*

Del total del inventario al 30 de junio de 2001, por \$1,822.3 millones, el 31% corresponde a reservas de terrenos futuras (ver cuadro de “Reserva Territorial”), el resto de la obra en proceso se encuentra distribuido entre aproximadamente 170 proyectos.

#### **Patentes, Licencias, Marcas y Otros Contratos**

La Compañía utiliza las marcas comerciales siguientes, que aún no se encuentran registradas: “Casas Geo”, para las viviendas que desarrolla y “Geofácil”, para el programa de pago de enganches anteriormente descrito.

---

Los contratos relevantes que ha firmado la compañía en los últimos dos años son los siguientes:

*Convenio de Colaboración GEO-Infonavit*

Convenio mediante el cual INFONAVIT y GEO unen esfuerzos para delinear los términos, condiciones y mecánica de operación del programa “Geofácil”, con la finalidad de dotar a los derechohabientes del INFONAVIT de un instrumento que les permita acceder a un crédito para adquisición de vivienda al amparo del Programa “BINOMIO AHORRO HOGAR”. Para estos efectos el Infonavit se compromete a asignar 6,000 créditos durante 1999, que podrán ser ejercidos por derechohabientes del INFONAVIT que se adhieran al programa “Geofácil” en plazos de 1 a 3 años. El ahorro que generen los derechohabientes del INFONAVIT. El ejercicio de éstos créditos será de 2,000 por año. El Programa “BINOMIO AHORRO HOGAR” tiene la finalidad de beneficiar mediante el otorgamiento de un crédito, a derechohabientes que durante un plazo establecido realicen ahorros, con el objeto de potenciar los recursos del Infonavit. Este acuerdo tiene vigencia indefinida.

*Convenio de Colaboración “CONCAMIN” – GEO*

En este convenio GEO se compromete a promover y hacer el seguimiento necesario para la firma de un convenio de colaboración CONCAMIN-INFONAVIT, con el propósito de obtener un paquete de 10,000 créditos para vivienda, a través del Programa “BINOMIO AHORRO HOGAR” actualmente existente en el INFONAVIT. Para la realización de este convenio CONCAMIN se compromete a reconocer a GEO como su representante y facultarlo para promover 6,000 créditos de los 10,000 que autorice en INFONAVIT, así como facilitarle a GEO la comunicación ante las empresas o patrones asociados a la Cámara.

*Convenio de GEO con Varias Empresas del Sector de la Construcción*

*Cemex:* Acuerdo de desarrollo tecnológico, condiciones preferenciales de precio y crédito; asesoría y capacitación y publicidad compartida.

*Poliolles:* Acuerdo de desarrollo tecnológico para el diseño y producción de bovedilla de poliestireno, asesoría y capacitación y condiciones preferenciales de precio y crédito.

*Lamosa:* Apoyo tecnológico, y capacitación; condiciones preferenciales de precio y crédito.

*Industrial Bloquera Mexicana:* Desarrollo de productos, condiciones preferenciales y de precio y capacitación.

*Mexicana de Laminación:* Asesoría técnica, desarrollo de productos y condiciones preferenciales de precio.

*Ventanas de Aluminio Valsa:* Desarrollo de productos, capacitación y condiciones de precio.

*Cuprum:* Desarrollo de producto, capacitación y condiciones de precio.

*Eureka y Mexalit:* Desarrollo de producto, condiciones de precio, instalación y capacitación así como asesoría técnica.





*Grupo Collado:* Condiciones preferenciales de precio y crédito en cuanto a la Varilla y Aceros.

## **Legislación Aplicable y Situación Tributaria**

### *Generalidades*

Muchos aspectos de las operaciones de la Compañía están sujetos a regulaciones federales, estatales y municipales. En general, las actividades de la Compañía en México están sujetas a: (i) la Ley General de Asentamientos Humanos, que rige el desarrollo urbano, la planeación y la zonificación. Los gobiernos estatales por mandato constitucional tienen, a su vez, la facultad de promulgar leyes de desarrollo urbano en sus áreas de competencia; (ii) la Ley Federal de Vivienda, que norma la coordinación entre las entidades federativas y los municipios, por un lado, y el sector privado por el otro, a fin de operar el sistema nacional de vivienda con el objeto de establecer y regular la vivienda de interés social; (iii) las Leyes de Desarrollo Urbano del Distrito Federal y de los Estados; (iv) los Reglamentos de Construcción y de Zonificación del Distrito Federal y de los diferentes Estados, que rigen la construcción de viviendas y las bases para la zonificación, incluyendo los permisos y las licencias correspondientes; (v) los planes de desarrollo urbano estatales o municipales que determinan la zonificación local y los requerimientos del uso de suelo; y (vi) la Ley del Infonavit, que establece que el financiamiento para la construcción sólo se otorgue a constructoras registradas ante el Infonavit que participen en un proceso de licitación pública.

### *Normatividad Ambiental*

Las operaciones de la Compañía están sujetas tanto a la Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente y a sus reglamentos, así como a la Ley de Aguas Nacionales y su reglamento (las “Leyes Ambientales”), con respecto a asuntos de competencia federal, como son el impacto ambiental de nuevos asentamientos humanos, la protección de especies en peligro de extinción, los residuos peligrosos, las emisión de humos y polvos, la contaminación del suelo, el suministro de agua nacional y descargas a cuerpos de agua nacional. La aplicación de las Leyes Ambientales es responsabilidad de la Secretaría de Medio Ambiente, Recursos Naturales y Pesca a través del Instituto Nacional de Ecología, la Procuraduría Federal de Protección al Ambiente y la Comisión Nacional del Agua. Las leyes y reglamentos ambientales estatales y municipales (las “Leyes Ambientales Locales”) regulan los asuntos locales como el suministro de la red local de agua, las descargas a los sistemas de drenaje estatales o municipales. En general, el impacto ambiental de los conjuntos habitacionales debe ser aprobado por las autoridades ambientales locales a fin de obtener los permisos de uso de suelo y construcción. Las infracciones a las Leyes Ambientales Federales y Locales están sujetas a diversas sanciones que, dependiendo de la gravedad de la infracción, pueden consistir en (i) multas; (ii) arresto administrativo; (iii) clausura temporal o definitiva, total o parcial; (iv) suspensión o revocación de concesiones, licencias, permisos o autorizaciones.

Adicionalmente, en los casos previstos en el Código Penal Federal y los Códigos Penales Estatales, puede incurrirse en la comisión de delitos ambientales y en la aplicación de las sanciones respectivas.

### *Situación Tributaria*

La Compañía y sus subsidiarias causan el impuesto sobre la renta e impuesto al activo en forma consolidada en la proporción en que la compañía controladora es propietaria

---

de las acciones con derecho a voto de las subsidiarias. A partir del 1° de enero de 1999, los resultados fiscales de la subsidiaria se consolidan al 60% de la proporción antes mencionada. Los pagos provisionales de impuesto sobre la renta e impuesto al activo tanto de la compañía controladora como de sus subsidiarias se realiza como si no hubieran optado por la consolidación fiscal.

A partir de 1999, la tasa del impuesto sobre la renta aumenta del 34% al 35%, con la obligación de pagar el impuesto cada año a la tasa del 30% (transitoriamente 32% en 1999) y el remanente al momento en que se distribuyan las utilidades.

Corporación Geo no cuenta con beneficios fiscales especiales derivados de su actividad o del sector.

## **Recursos Humanos**

Al 30 de junio de 2001, la Compañía empleaba a 3,556 empleados de planta, de los cuales 44 eran personal ejecutivo. El número de trabajadores eventuales contratados por la Compañía, varía substancialmente y depende en gran medida del nivel de actividades de construcción de Geo, y fue de aproximadamente 7,040, mismos que eran sindicalizados. La Compañía mantiene buenas relaciones con sus empleados y nunca ha tenido conflictos o huelgas.

Las relaciones laborales con los trabajadores de la construcción se rigen por contratos colectivos de trabajo que se limitan a la duración del proyecto para el cual se les contrata. Estos contratos permiten modificar el número de trabajadores conforme se van terminando determinadas tareas, sin necesidad de indemnización y están sujetos a revisiones periódicas durante el transcurso del proyecto.

La Compañía mantiene programas de capacitación permanentes para todo su personal, orientados a la enseñanza y actualización en técnicas de producción, de ventas y de administración, principalmente.

La Compañía proporciona las prestaciones de ley que incluyen seguro social, aportación al fondo de ahorro para el retiro, aportación al Infonavit, PTU y vacaciones pagadas. También brinda a sus funcionarios ciertas prestaciones adicionales, como seguro de vida y seguros de gastos médicos mayores.

En 1997, se aprobó la adopción de un plan de incentivos mediante la emisión de 5.0 millones de acciones Serie "B" de la Compañía, las cuales fueron distribuidas a todos los empleados de la Compañía a través de obligaciones quirografarias forzosa-mente convertibles en acciones, teniendo por objeto alinear los intereses de los empleados con los de los accionistas de la Compañía y estimular a su personal para alcanzar los objetivos estratégicos y así continuar experimentando un nivel de crecimiento productivo.

## **Información del Mercado y Ventajas Competitivas: La Industria de Vivienda de Interés Social en México**

### *Panorama General*

La Compañía considera que la relativa juventud y los bajos ingresos de la población mexicana en general, además de la tasa de crecimiento de la población, contribuirán a una mayor demanda de vivienda de interés social. Aunque el mercado de vivienda de interés social en México ha crecido y tiene probabilidades de continuar con su expan-



sión como resultado de dicha tendencia demográfica, existe una importante escasez de vivienda en el país.

Por otra parte, el mercado de vivienda de interés social en México se ha caracterizado por una significativa y limitada disponibilidad de financiamiento hipotecario para los trabajadores de bajos ingresos. El escaso financiamiento hipotecario, aunado a un crecimiento histórico poblacional muy rápido, ha traído como consecuencia un marcado déficit de vivienda de interés social. La Sedesol ha estimado que México experimenta un déficit aproximado de 6 millones de viviendas, adicionalmente se estima que, del parque habitacional existente, aproximadamente el 50% corresponde a viviendas que son inapropiadas (por ejemplo: de lámina, cartón, madera, etc., o las que requieren reparación o reposición). El déficit de vivienda de interés social se intensifica por el alto índice de crecimiento poblacional en las zonas urbanas, por el alto porcentaje de personas que se incorporan a la fuerza de trabajo y a la formación de nuevas familias. La Compañía considera que la demanda de vivienda de interés social junto con las políticas gubernamentales diseñadas para incrementar la disponibilidad de financiamiento hipotecario podrán incrementar la producción de vivienda de interés social en el futuro.

Las viviendas de interés social construidas por promotoras de conjuntos habitacionales generalmente se venden con financiamiento hipotecario. Estas viviendas están construidas con permisos oficiales, cuentan con todos los servicios urbanos y su terreno está registrado y escriturado al comprador. A fin de construir estas viviendas, las promotoras deben tener los terrenos adecuadamente delimitados, la infraestructura instalada, el financiamiento comprometido y el título de propiedad arreglado.

El mercado de viviendas construidas por promotoras depende de la disponibilidad de financiamiento hipotecario para el consumidor. Este mercado está altamente fragmentado y la mayoría de las promotoras operan localmente. La Compañía considera que sólo cerca de 7 promotoras, incluyendo a Geo, tienen una presencia importante abarcando aproximadamente el 29.2% del mercado de vivienda de interés social en su conjunto. El restante son pequeños constructores que anualmente construyen de 1 a 50 viviendas.

#### *Fuentes de Financiamiento para la Vivienda de Interés Social*

Una parte fundamental en el mercado de la vivienda de interés social es la existencia de recursos para el otorgamiento de créditos hipotecarios destinados a la compra de ese tipo de vivienda. Actualmente los principales proveedores de créditos hipotecarios de interés social en México son el Infonavit y el Fovi. En el año 2000, del total de créditos hipotecarios proporcionados por el Infonavit y el Fovi, el 8.3% y 12.4%, respectivamente, fueron otorgados a clientes de la Compañía. Durante el año 2000 el Infonavit proporcionó un total de 250,110 créditos hipotecarios, mientras que el Fovi proporcionó 47,000 créditos hipotecarios.

*Infonavit.* El Infonavit fue creado en 1972 por decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación y es administrado por el Gobierno Federal, los sindicatos y el sector empresarial, como un fondo de vivienda en beneficio de los trabajadores. Como parte de la política del Gobierno para incrementar la oferta de vivienda de interés social y crear una economía abierta de mercado, Infonavit reformó su ley orgánica en 1992 para convertirse en una verdadera entidad de ahorro-préstamo, actuando solamente como un proveedor de créditos hipotecarios. Al otorgar créditos hipotecarios únicamente a empleados calificados, la salida del Infonavit del sector de desarrollo estimuló la actividad del sector privado. Al 31 de diciembre de 2000, el Infonavit contaba con

---

aproximadamente 9.0 millones de derechohabientes, y a lo largo de su historia se estima ha proporcionado un total de 2.2 millones de créditos hipotecarios.

Desde su reforma en 1992, Infonavit ha operado primordialmente como un proveedor de créditos hipotecarios. Actualmente el Infonavit ofrece cuatro diferentes líneas de crédito. Bajo la Línea II, Infonavit otorga créditos hipotecarios a derechohabientes calificados que compran vivienda terminada. Infonavit además solicita propuestas para proyectos de vivienda para ser desarrollados bajo el programa Línea II y tras la aprobación de un proyecto, establece un acuerdo con el desarrollador mediante el cual éste se compromete a desarrollar y construir el proyecto y vender las viviendas a derechohabientes del Infonavit. Asimismo, el Instituto confirma al promotor, que ofrecerá créditos hipotecarios a derechohabientes calificados localizados por este último. Bajo las líneas de crédito adicionales del Infonavit, un derechohabiente calificado recibe un crédito hipotecario para construir en terrenos del propio derechohabiente (Línea III); reparación, ampliación o mejoras de habitaciones de una vivienda existente (Línea IV); o pago de deuda incurrida por la construcción, adquisición o remodelación de una vivienda (Línea V). La línea II constituye la mayor parte de las actividades del Infonavit, representando para los créditos otorgados en 2000, aproximadamente el 80.5% del total.

En agosto de 1999 se publicó la reglamentación para la aplicación del “Numeral 23”, que consiste en que el Infonavit podrá otorgar a los promotores un pago parcial hasta por el 50% del monto del crédito otorgado a los derechohabientes, a cuenta del precio de venta de la vivienda, en una exhibición que se realizará cuando la vivienda alcance un avance de obra mínimo del 65%.

Un derechohabiente califica para un crédito de Infonavit de acuerdo con un sistema de puntuación. Los puntos se asignan por ingresos, edad, número de aportaciones bimestrales a favor del trabajador, dependientes económicos y saldo que mantenga el trabajador en su cuenta del Sistema de Ahorro para el Retiro (“SAR”), entre otros. Infonavit publica una tabla cada 2 meses con los puntos requeridos para obtener un crédito en cada región del país. La política actual asigna el mayor puntaje a aquellos trabajadores que tienen suficientes ingresos para pagar el préstamo en el curso de su vida de trabajo restante, incluyendo el ahorro voluntario que decida aplicar el trabajador para reducir el monto máximo de crédito. Los criterios para el otorgamiento de puntos pueden cambiar y ser modificados a discreción del Instituto.

Los fondos del Infonavit provienen de dos fuentes: (i) de las aportaciones patronales del 5% sobre el salario integrado de los trabajadores del sector empresarial; y (ii) de la recuperación de la cartera de los créditos otorgados, que en el presente año se ha agilizado en forma importante. Un crédito de Infonavit se denomina en pesos, se determina en veces salario mínimo y puede ser hasta por el 100% del valor de la vivienda (más los gastos administrativos asociados con el préstamo), a una tasa de interés que fluctúa entre el 4.0% y el 9.0% anual. El valor máximo del crédito para un derechohabiente calificado y el valor máximo de una vivienda que puede ser financiada es de 220 salarios mínimos. El plazo del préstamo es de hasta 30 años y la amortización se hace por una deducción directa de nómina, misma que se compone de la deducción del 25% realizada por el patrón directamente de la nómina del acreditado y la aportación obligatoria del 5% de su salario. En caso de que el acreditado pierda su empleo, el Infonavit otorga un año de gracia para hacer pagos y posteriormente el acreditado tendrá que hacer pagos directos al Infonavit en los mismos montos que antes se deducían de su sueldo. El desarrollador no tiene responsabilidad alguna respecto de los créditos hipotecarios otorgados por el Infonavit.



*Fovi.* El Fovi fue creado en 1963 por el Gobierno Federal, a través de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (“SHCP”), como un fideicomiso en el Banco de México para promover la construcción de la vivienda para familias de recursos limitados. Su objetivo consiste en otorgar financiamiento hipotecario a compradores calificados por medio de instituciones de crédito y Sociedades Financieras de Objeto Limitado (“Sofoles”) que administran el otorgamiento, operación y cobranza de créditos hipotecarios. Las Sofoles y las instituciones de crédito, operaban al 31 de diciembre de 2000, aproximadamente el 95.0% y 5.0%, respectivamente del programa Fovi. Fovi obtiene su fondeo con recursos del Banco Mundial, créditos del Gobierno Federal y de la recuperación de su cartera. El financiamiento hipotecario de Fovi está disponible para varios segmentos del sector, representado por viviendas cuyo valor fluctúa entre 40,000 Udis y 156,000 Udis.

Los préstamos hipotecarios de Fovi pueden ser hasta por un monto igual al 90% del valor de la vivienda, plazos de hasta 30 años y se encuentran dirigidos a personas que obtienen ingresos que fluctúan entre 2 y 9 salarios mínimos mensuales. Los préstamos se estructuran con tasas reales. Los pagos mensuales se ajustan con las variaciones del salario mínimo y representan entre el 25% y el 30% de los ingresos mensuales del acreditado. La Sofol o la institución de crédito operadora requiere que los acreditados paguen un enganche, que fluctúa entre 10% y 15% dependiendo del tipo de vivienda, y que es igual a la diferencia entre el monto del crédito hipotecario y el valor de la vivienda.

Fovi generalmente ofrece créditos hipotecarios a compradores de viviendas nuevas en desarrollos inmobiliarios. La solicitud de un crédito Fovi es iniciada por el desarrollador de vivienda, quien a su vez realiza la solicitud ante una institución de crédito o una Sofol, con el fin de obtener en su caso, una aprobación técnica para un proyecto de vivienda y una carta de intención respecto de la operación de los créditos Fovi. Al recibir la aprobación técnica y la carta de intención, el desarrollador participa en una subasta a sobre cerrado y ofrece una puja que representa la cantidad que el desarrollador pagará a Fovi por los derechos de crédito a ser utilizados por los compradores. Las subastas de Fovi se realizan aproximadamente cada 2 meses. El desarrollador obtiene financiamiento para la construcción a tasas de mercado (generalmente del mismo intermediario que expidió la carta de intención) y simultáneamente comienza su venta. La institución de crédito o la Sofol es responsable de evaluar la solvencia del acreditado final y otorgar los préstamos. Una vez terminada la vivienda y entregada al comprador, la institución de crédito o la Sofol paga el valor unitario de la vivienda al desarrollador menos el enganche y los gastos de escrituración. La institución de crédito o la Sofol recibe fondeo de Fovi y otorga el crédito. Con la excepción de una garantía para la reparación de fallas técnicas y vicios ocultos en la construcción, hasta por un plazo de 3 meses contados a partir de la escrituración, el desarrollador no tiene compromiso alguno respecto del préstamo y del cliente.

La institución de crédito o la Sofol es responsable de evaluar la solvencia del acreditado y asume el riesgo de los créditos hipotecarios individuales, aunque el Fovi absorberá 50% de los gastos y costos legales derivados del cobro o ejecución de los créditos hipotecarios vencidos. El posible comprador debe demostrar un ingreso mínimo igual a cuatro veces el monto de sus pagos mensuales derivados del crédito hipotecario. A la terminación y entrega de la vivienda al comprador, la institución de crédito o la Sofol le pagarán al desarrollador el crédito neto. Aunque la institución de crédito o la Sofol asume el riesgo del crédito hipotecario, en el caso de quedar un saldo pendiente al término del plazo de 30 años para pagar el crédito hipotecario, el Fovi asume la responsabilidad de finiquitarlo.

---

## Competencia

El sector de la vivienda en México está sumamente fragmentado y en la actualidad existe un gran número de empresas que prestan servicios de construcción de conjuntos habitacionales. La mayor parte de ellas construyen proyectos de no más de cinco viviendas cada uno. Debido a la escasez de financiamiento hipotecario y préstamos para la construcción de vivienda, muy pocas empresas han podido alcanzar un tamaño considerable y desarrollar economías de escala significativas. La administración estima que la Compañía es el desarrollador de vivienda de interés social más grande de México en cuanto a unidades vendidas.

El mercado en el que participa Geo es el de la vivienda de interés social para personas de bajos ingresos, este mercado está enmarcado principalmente por cinco puntos que son: Parque Habitacional, Demanda, Oferta y disponibilidad de hipotecas.

*Parque Habitacional.* De acuerdo con el recuento de 2000 del INEGI, el parque habitacional está conformado de la siguiente manera, (i) 51% de las viviendas están construidas de concreto y el restante 49% con lámina, madera, cartón, etc. (ii) El 78.1% de las viviendas son propias y el 21.9% restante son viviendas no propias y (iii) el promedio de habitantes por vivienda es de 4.4 y se estima un déficit de aproximadamente 6 millones de unidades.

*Demanda.* Se estima que el 73% de la población requiere de vivienda nueva o sustituir su vivienda actual. Un aspecto que influye directamente en el crecimiento de la demanda de vivienda son los rangos de edad de la población. En el recuento de 2000, el 70% de la población es menor a 34 años, por lo que se estima que en el corto y mediano plazo un número importante de personas entrarán a la edad demandante de vivienda. Adicionalmente, según el recuento del INEGI de 2000, el 70% de la población ocupada recibe entre 1 y 10 salarios mínimos y es este el mercado que cuenta con las características para obtener un crédito de interés social.

*Oferta.* La oferta de vivienda está relacionada con el número de hipotecas ofrecidas al mercado; en 2000 se estima se ofertaron 330,000 viviendas de interés social y se espera que en los próximos 5 años la oferta tenga un crecimiento anual compuesto del 9%.

*Competencia.* Se estima que aproximadamente el 29.2% del mercado está en las 7 principales compañías del país, por lo que la mayoría de los desarrolladores o constructores operan solo en el ámbito local. La participación de mercado de Geo en relación con el otorgamiento de créditos fue aproximadamente del 9.3% en 2000.

Los 10 principales desarrolladores de vivienda de interés social, en función al número de unidades vendidas en 2000 son:

- |                    |                    |
|--------------------|--------------------|
| 1) Corporación Geo | 6) CONDAK          |
| 2) SADASI          | 7) Consorcio Hogar |
| 3) URBI            | 8) PICSA           |
| 4) Consorcio ARA   | 9) CAPRA           |
| 5) DEMET           | 10) SARE           |

En 2000 se ofertaron aproximadamente 330,000 viviendas entre un estimado de 2,000 constructores y promotores, de los cuales se considera que aproximadamente 950 están registrados o afiliados a algún organismo de constructores o promotores inmobilia-



rios, siendo el diferencial pequeños constructores que anualmente construyen de 1 a 50 viviendas. La actividad del desarrollo inmobiliario implica por lo general un alto uso de capital de trabajo, por lo que las empresas que no están capitalizadas y/o no tienen fácil acceso al crédito son muy vulnerables a los cambios económicos que pueda sufrir el país. Adicionalmente la mayoría de los desarrolladores o constructores operan solo a nivel local, es decir que difícilmente tienen operaciones en más de dos localidades.

Hay muy pocas constructoras o promotoras extranjeras operando en México y ninguna de ellas tiene una participación importante en el mercado de vivienda de interés social. De conformidad con la Ley de Inversiones Extranjeras, las compañías constructoras internacionales pueden establecer subsidiarias dedicadas a la construcción de vivienda en México sin necesidades de aprobación previa, aunque se podría requerir autorización de la Comisión Federal de Competencia Económica en los términos de la Ley Federal de Competencia Económica y su reglamento.

#### *Ventajas Competitivas*

La Compañía considera que está bien posicionada para ser una participante líder en la promoción de vivienda de interés social en el país. La administración de la Compañía considera que sus fortalezas competitivas incluyen: (i) su especialización en este segmento de la industria; (ii) la utilización de técnicas innovadoras de diseño, construcción, tecnología y comercialización; (iii) su compromiso a la investigación y desarrollo; (iv) su énfasis en la eficiencia de costos y calidad en la construcción; (v) su expansión geográfica; (vi) su equipo de directivos con amplia experiencia y especialización; y (vii) su compromiso con el desarrollo de sus trabajadores. Los factores anteriores han contribuido al crecimiento de Geo, así como a su habilidad para expandir sus operaciones geográficamente.

#### **Información por Línea de Negocio y Zona Geográfica**

El desarrollo y construcción de un conjunto habitacional comienza con la autorización a nivel federal, estatal o municipal del proyecto para dicha unidad. El proyecto se presenta a los proveedores de financiamiento hipotecario para su aprobación. En general, una vez que se han obtenido los compromisos de financiamiento hipotecario para un número suficiente de viviendas en un conjunto habitacional, Geo comienza la construcción de la infraestructura del conjunto habitacional (por ejemplo, instalación de drenaje, electricidad, agua, estacionamiento, construcción de caminos, etc.) y se inicia la mercadotecnia del proyecto (ver “– Operaciones”).

Conforme se reciben nuevas aprobaciones de compromisos para proporcionar financiamiento hipotecario a los clientes, éstos se suman a los compromisos de créditos hipotecarios (comúnmente denominados “backlog”). El compromiso de un crédito hipotecario permanece clasificado como parte del backlog durante el período de construcción y comercialización y mientras el posible comprador está tramitando la solicitud del crédito hipotecario. Cuando a un comprador potencial se le aprueba su financiamiento hipotecario y suscribe un contrato de compraventa con la Compañía, esta vivienda es removida del backlog.

Al 30 de junio de 2000, Geo inició 26 nuevos proyectos para un total de 6,967 viviendas. El inventario de terrenos al 30 de junio de 2001, es equivalente a 88,300 viviendas, como consecuencia de la combinación de las reservas propias, opciones de compra y el esquema de “Outsourcing de terrenos”, Geo controla una reserva territorial suficiente para más de tres años de producción, con bajo costo de oportunidad y un limitado riesgo de pertenencia. (ver “Información Financiera – Comentarios y Análi-

sis de la Administración sobre los Resultados de Operación y la Situación Financiera de la Compañía – Perspectivas e Información sobre Tendencias Recientes”).

La tabla siguiente presenta información acerca de la participación en unidades vendidas registradas por la Compañía por zona geográfica, al 30 de junio de 2001:

Zona Geográfica	Viviendas Vendidas	
	Unidades	Porcentaje
Valle de México (4)	4,350	43.5
Querétaro	551	5.5
Guerrero	286	2.9
Tamaulipas	811	8.1
Baja California	1,316	13.2
Morelos	63	0.6
Oaxaca	434	4.4
Jalisco	230	2.3
Veracruz	118	1.2
Puebla y Tlaxcala	508	5.0
Coahuila, Durango y Zacatecas	292	2.9
Guanajuato	50	0.6
Nuevo León	350	3.5
Hidalgo	25	0.3
Chile	609	6.0
<b>Total</b>	<b>9,993</b>	<b>100.0</b>

La tabla siguiente presenta información acerca de los compromisos de créditos hipotecarios registrados por la Compañía al 30 de junio de 2001:

Backlog al 1 de Enero de 2001	29,704
(-) Ventas México	(9,384)
(+) Hipotecas Obtenidas	15,037
(-) Hipotecas Declinadas	(5,762)
(+) Ahorro Hogar – GEOFACIL	24,000
<b>Backlog al 30 de Junio de 2001</b>	<b>53,595</b>

La Compañía estima el número de viviendas que pueden construirse en un conjunto habitacional, según la formulación del plan para cada conjunto habitacional. Estas estimaciones se basan en una variedad de suposiciones, incluyendo la densidad permisible de viviendas, la reserva requerida en algunas construcciones y otros permisos, así como la demanda anticipada y disponibilidad de financiamiento hipotecario. La realización de los planes de desarrollo de Geo está sujeta a una variedad de situaciones inciertas, incluyendo las suposiciones descritas anteriormente. Por esta razón, la Compañía puede cambiar los planes en cualquier momento y, por tanto, no puede ha-





ber seguridad alguna de que en realidad se construirá el número de unidades estimadas originalmente.

#### *Reserva Territorial*

La tabla siguiente presenta el inventario de terrenos propiedad de la Compañía, al 30 de junio de 2001:

#### **Número de Viviendas a Producir**

Propia	40,000
“Outsourcing de Terrenos”	26,800
Opcionada	21,500
<b>Total de Viviendas</b>	<b>88,300</b>

#### *Ventas por Fuente de Financiamiento Hipotecario*

La estrategia de la Compañía consiste en obtener financiamiento hipotecario de una variedad de fuentes de financiamiento. La tabla siguiente muestra el volumen de ventas de viviendas de interés social en México y el desglose por fuente de financiamiento hipotecario para dichas unidades, por los períodos indicados:

	<b>Año terminado el 31 de diciembre</b>				<b>Primeros seis meses terminados el 30 de junio</b>	
	<b>1999</b>		<b>2000</b>		<b>2001</b>	
	<b>Viviendas</b>	<b>%</b>	<b>Viviendas</b>	<b>%</b>	<b>Viviendas</b>	<b>%</b>
<b>Financiado por:</b>						
Infonavit	18,654	77.0	19,581	78.5	6,727	71.7
Fovi	5,563	23.0	5,374	21.5	2,657	28.3
<b>Total</b>	<b>24,217</b>	<b>100.0</b>	<b>24,955</b>	<b>100.0</b>	<b>9,384</b>	<b>100.0</b>

Los desarrollos de vivienda promovidos por la Compañía, pueden ser vendidos indistintamente a sus clientes a través del programa del Infonavit o Fovi. Una mayor proporción de viviendas financiada por el Infonavit refleja una mayor promoción de dicho Instituto, por lo que la composición de ventas por fuente de financiamiento hipotecario no implica cambios significativos en las operaciones de la Compañía.

## Estructura Corporativa

Geo es una empresa controladora que consolida las operaciones de 28 empresas subsidiarias y 5 fideicomisos. La tabla siguiente muestra dichas empresas subsidiarias y fideicomisos, incluyendo el porcentaje de tenencia accionaria en cada una de ellas, al 30 de junio de 2001:

Empresas Subsidiarias	Porcentaje de Participación	Otras Empresas Subsidiarias y Asociaciones en Participación	Porcentaje de Participación
Geo Edificaciones, S.A. de C.V.	99.99%	Crelam, S.A. de C.V.	99.99%
Geo Hogares Ideales, S.A. de C.V.	99.99	Edificadora Sol, S.A. de C.V.	99.99
Geo Beazer, L.P.(en liquidación)	51.00	Evitam, S.A. de C.V.	94.76
Geo Guerrero, S.A. de C.V.	99.99	Geo Importex, S.A. de C.V.	99.88
Geo Tampico, S.A. de C.V.	99.94	Inmobiliaria Anso, S.A. de C.V.	99.99
Geo Baja California, S.A. de C.V.	99.99	Inmobiliaria Camar, S.A. de C.V.	99.99
Geo Morelos, S.A. de C.V.	99.99	Inmobiliaria Jumáis, S.A. de C.V.	99.99
Geo Reynosa, S.A. de C.V.	99.99	Lotes y Fraccionamientos, S.A. de C.V.	99.99
Geo Oaxaca, S.A. de C.V.	99.99	Obras y Proyector Coma, S.A. de C.V.	99.49
Geo Jalisco, S.A. de C.V.	99.99	Inversiones Geo Chile Limitada	99.99
Geo Puebla, S.A. de C.V.	99.99	Constructora Geosal, S.A.	50.00
Geo Veracruz, S.A. de C.V.	99.99	Inmobiliaria Geosal, S.A.	50.00
Geo Laguna, S.A. de C.V.	99.99	Agrícola las Vizcachas Limitada	50.00
Geo Guanajuato, S.A. de C.V.	99.99	Fideicomiso Nuevo Laredo	99.99 (2)
Geo Monterrey, S.A. de C.V.	96.63	Fideicomiso Los Arcos	99.99 (1)
Geo Hidalgo, S.A. de C.V.	99.49	Fideicomiso La Cima	99.99 (1)
Geo D.F., S.A. de C.V.	99.40	Fideicomiso Valle del Virrey	99.99 (1)
Diseño y Proyección de Vivienda, S.A. de C.V.	99.99	Fideicomiso Chilpancingo	99.99 (1)

(1) Menos el 8.5% sobre ventas.

(2) Menos el 10% sobre ventas.

A través de sus oficinas corporativas, la Compañía centraliza las operaciones siguientes: (i) obtención de autorizaciones para la adquisición de terrenos y el desarrollo de proyectos; (ii) mantener las relaciones con el gobierno federal y los proveedores de financiamiento hipotecario; (iii) asignación de los recursos y compra de activos fijos; (iv) autorización para las compras de materiales; (v) manejo de tesorería; (vi) actividades de planeación y presupuesto; (vii) seguimiento de procedimientos legales; y (viii) auditoría interna.

La actividad principal de cada una de las subsidiarias y asociaciones en participación de la Compañía, es promover conjuntos habitacionales de forma totalmente integrada, participando en todos los aspectos de diseño, construcción y comercialización de proyectos de vivienda de interés social.

## Descripción de los Principales Activos

Geo es dueño de sus oficinas corporativas y la mayor parte de las oficinas regionales de cada subsidiaria. Es propietaria de gran parte de su maquinaria y equipo de construcción. Al 30 de junio de 2001, el valor neto en libros de toda la maquinaria y equipo propiedad de Geo ascendió a aproximadamente \$764.4 millones.



La integración del activo fijo neto al 30 de junio de 2001 es la siguiente:

Terrenos, Edificios y Construcciones	\$133.6
Maquinaria y Equipo de Construcción	\$458.5
Equipo de Transporte	\$102.1
Equipo de Oficina	\$ 42.5
Equipo de Cómputo	\$ 27.7
<b>Total</b>	<b>\$764,4</b>

Cifras en millones de pesos.

El activo más importante es el de maquinaria y equipo de construcción mismo que esta integrado por, maquinas como trascavos, volquetes, etc. de los cuales a nivel grupo se tienen más de 100 y todos son de características similares. Cabe mencionar que todos estos activos se encuentran debidamente asegurados.

#### **Procesos Judiciales, Administrativos o Arbitrales**

Geo enfrenta ciertos procedimientos legales que no se describen en el presente documento y que son inherentes al curso normal de su negocio. La administración de la Compañía no considera que las obligaciones relacionadas con tales procedimientos vayan a tener una repercusión adversa en la situación financiera o en los resultados de operación.

---

## ADMINISTRACIÓN

### Administradores y Accionistas

#### *Consejo de Administración*

El Consejo de Administración de Geo está integrado por 11 consejeros, los cuales se eligen anualmente en la Asamblea General Ordinaria de Accionistas y son responsables de la administración de los negocios de la Compañía. Los estatutos de Geo establecen que el Consejo de Administración debe consistir de por lo menos 5 miembros. Los miembros del Consejo de Administración no requieren ser accionistas. Durarán en su cargo un año y podrán ser reelectos. De conformidad con las leyes mexicanas, Geo debe tener por lo menos un comisario propietario y uno suplente, quienes son elegidos por los accionistas en la Asamblea General Anual Ordinaria de Accionistas. La función principal del comisario es informar a los accionistas de Geo en la Asamblea General Anual Ordinaria de Accionistas la precisión de los estados financieros presentados por el Consejo de Administración. De conformidad con las leyes mexicanas, el comisario también está facultado para: (i) convocar a Asambleas Ordinarias o Extraordinarias de Accionistas; (ii) hacer que se inserten en el orden del día de las Asambleas de Accionistas o en las sesiones del Consejo de Administración los puntos que considere pertinentes; (iii) asistir a las Asambleas de Accionistas o a las sesiones del Consejo de Administración con voz pero sin voto, a las cuales deberán ser citados; y (iv) en general, vigilar ilimitadamente y en cualquier tiempo las operaciones de la Compañía. El comisario también puede solicitar informes mensuales al Consejo de Administración en relación con aspectos importantes relativos a los asuntos de la Compañía, incluida la situación financiera.



La tabla siguiente muestra la relación de los actuales consejeros de Corporación Geo, quienes fueron electos en la Asamblea General Extraordinaria de Accionistas del 28 de abril de 2001:

Nombre	Cargo	Fecha de Inicio de Funciones
Luis Orvañanos Lascurain	Presidente	14/11/1986
Carlos García Vélez y Cortazár	Consejero	14/11/1986
Roberto Cruz y Serrano	Consejero	14/11/1986
Miguel Angel Gómez Mont Urueta	Consejero	10/08/1988
Alfredo Abdeljalek Carrasco	Consejero	14/11/1986
Emilio Cuenca Friederichsen	Consejero	14/11/1986
José Manuel Agudo Roldán	Consejero	10/08/1988
José Carral Escalante	Consejero	04/05/1994
John D. O'Donnell	Consejero	04/05/1994
Francisco Arellano Benítez	Consejero	27/04/1995
David Casares Arrangoiz	Consejero	28/04/2001
Alejandro García Alcocer	Consejero Suplente	30/04/1998
Ricardo Morales Tardos	Consejero Suplente	30/04/1998
Víctor Segura Gómez	Consejero Suplente	30/04/1998
Antonio González Dueñas	Consejero Suplente	30/04/1998
Tomás Lozano Molina	Secretario	27/04/1995
María Eugenia Fernández Bustelo Ríos	Prosecretario	30/04/1998
Joaquín Gómez Alvarez	Comisario	28/04/1986
Ramón Arturo García Chávez	Comisario Suplente	14/11/1986

Los consejeros durarán en su cargo por el término que determine la Asamblea General Ordinaria de Accionistas que los elija, y continuarán en sus funciones mientras no tomen posesión de su cargos las personas designadas para sustituirlos y podrán ser reelectos.

No se requerirá ser accionista para poder ser designado Consejero propietario o suplentes. La misma asamblea decidirá si se nombran Consejeros suplentes y el régimen de suplencia.

Por otro lado cabe mencionar que no existen comités de auditoría, compensaciones u otros, ni existen fideicomisos en los que se limiten o restrinjan los derechos corporativos que confieren las acciones.

Asimismo, no existen cláusulas estatutarias o acuerdos entre accionistas que limiten o restrinjan a la Administración de la compañía o a sus accionistas.

Cabe mencionar que la emisión de eurobonos vigente por la Compañía contiene limitaciones corporativas, de las cuales a continuación se presenta un resumen:

1. No asumir, crear o permitir que se creen hipotecas o gravámenes. Entre otros, los gravámenes permitidos serán los siguientes:
  - a) Gravámenes existentes con anterioridad a la emisión del eurobono.

- 
- b) Gravámenes relacionados con el financiamiento de los proyectos.
  - c) Gravámenes que reemplacen, renueven o extiendan a aquellos que ya existían con anterioridad.
2. La Compañía (Geo) no permitirá a ninguna de sus subsidiarias crear o hacer efectivos ningún acuerdo que restrinja su capacidad de:
    - a) Pagar dividendos o realizar cualquier distribución permitida por la ley aplicable, en la parte correspondiente al capital que Geo posea en cada subsidiaria.
    - b) Pagar cualquier adeudo a la Compañía o a cualquier otra subsidiaria de la Compañía.
    - c) Realizar préstamos o anticipos a la Compañía o a cualquier otra subsidiaria de la Compañía.
    - d) Transferir propiedades o activos anticipos a la Compañía o a cualquier otra subsidiaria de la Compañía.
  3. La Compañía no:
    - a) Declarará o pagará dividendos.
    - b) Comprará, redimirá o adquirirá ninguna de las acciones del capital de la Compañía
    - c) Realizará ningún pago de principal o redimirá, recomprará o realizará ningún retiro voluntario de deuda que tenga la compañía y que se encuentre subordinada en derecho al pago del eurobono.
  4. La Compañía mantendrá al menos el 51% del capital de sus subsidiarias, directa o indirectamente
  5. La Compañía no permitirá a sus subsidiarias vender, arrendar o disponer de sus activos excepto cuando (i) estas operaciones se den como consecuencia del curso ordinario de sus operaciones y (ii) los recursos de cualquier disposición o venta a valor de mercado se utilicen para adquirir otros activos, pagar deuda de la Compañía o ser invertidos en los proyectos de vivienda.
  6. La compañía o sus subsidiarias no podrán consolidar o fusionarse con otros entes que no sean la Compañía o sus subsidiarias
  7. La compañía y sus subsidiarias deben mantener sus registros contables y libros con los principios de contabilidad generalmente aceptados
  8. La empresa y sus subsidiarias se comprometen a pagar sus obligaciones fiscales.

#### *Accionistas Principales*

Al 30 de junio de 2001, el capital social de la Compañía se componía de 100,472,530 acciones serie "B", ordinarias, sin expresión de valor nominal.



De las acciones que integran el capital al 30 de junio de 2001, 32,165,381 acciones, que representan el 32.0% del total de acciones en circulación, son propiedad del grupo de control de la Compañía, integrado por miembros del Consejo de Administración, la Alta Dirección y 1,868 empleados de la empresa, dentro de este grupo existe un Fideicomiso que tiene más del 5% de este total, además del fideicomiso antes mencionado, no existen accionistas con más del 5% de tenencia accionaria; y 68,307,149 acciones, que representan el 68.0% del total, se encuentran colocadas entre el público inversionista.(\*)

#### *Principales Funcionarios*

La tabla siguiente muestra a los principales funcionarios de la Compañía al 30 de junio de 2001 e indica su cargo y la antigüedad de los mismos en ella:

<b>Nombre y Edad</b>	<b>Cargo</b>	<b>Años en la Compañía</b>	<b>Años en la Rama</b>
Luis Orvañanos Lascurain (56)	Presidente y Director General	28	38
Víctor Segura Gómez (47)	Vicepresidente de Administración y Finanzas	12	12
Miguel Angel Gómez-Mont Urueta (48)	Vicepresidente Ejecutivo	12	22
Emilio Cuenca Friederichsen (69)	Vicepresidente Legal	15	15
Carlos García-Vélez y Cortázar (51)	Vicepresidente de Diseño	26	26
Roberto Cruz y Serrano (56)	Vicepresidente de Construcción	27	27
Francisco Arellano Benítez (46)	Vicepresidente de Operaciones	26	26

#### *Política de Dividendos*

La política de la Emisora es la de reinvertir sus utilidades en el negocio por lo que no se distribuyen dividendos a inversionistas. Por otra parte, es política del grupo el adecuar anualmente el capital contable de las subsidiarias, ya sea incrementándolo o disminuyéndolo, a fin de que éstas cuenten con el capital necesario para el volumen de sus operaciones.

#### **Audidores**

Los Estados Financieros dictaminados al 31 de diciembre de 2000 y 1999 incluidos en este Prospecto han sido auditados por Deloitte & Touche, auditores independientes, según se establece en su informe anexo al presente Prospecto. Los estados financieros por los seis primeros meses terminados el 30 de junio de 2001 y 2000 no han sido auditados, y son responsabilidad de la administración de la compañía.

Galaz, Gómez Morfín, Chavero, Yamazaki, S.C., representante de Deloitte & Touche, han sido auditores de Corporación Geo al menos los últimos 10-11 años. Adicionalmente a las auditorías a los estados financieros, a petición de la Compañía realizan revisiones a los dictámenes fiscales del Grupo, así como consultorías fiscales.

(\*) Ver "Información General – Otros Valores Inscritos en el RNV".

---

### **Operaciones con Personas Relacionadas y Conflictos de Interés**

A la fecha de este prospecto, no existen ni han existido operaciones que se hayan llevado a cabo que involucren bienes, servicios o activos tangibles o intangibles en las que el emisor haya participado con personas relacionadas y conlleven conflictos de interés.





## IV. INFORMACIÓN FINANCIERA

### INFORMACIÓN FINANCIERA SELECCIONADA

La tabla siguiente muestra información financiera selecta de la Compañía, derivada de los Estados Financieros. Dicha información debe ser leída en conjunto con los estados financieros y las notas a los mismos que se incluyen en este Prospecto. Los Estados Financieros se encuentran expresados en pesos constantes al 30 de junio de 2001 (ver “*Información General – Glosario de Términos y Definiciones – Presentación de la Información Financiera y Económica*”).

	Año terminado el 31 de diciembre						Primeros seis meses terminados el 30 de junio			
	1998		1999		2000		2000		2001	
	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%
<i>(Miles de pesos constantes al 30 de junio de 2001 y porcentaje de los ingresos)</i>										
<b>Datos del Estado de Resultados:</b>										
Ingresos	3,585,882	100.0	4,628,997	100.0	4,813,097	100.0	2,431,906	100.0	1,994,327	100.0
Costos	2,576,435	71.8	3,329,619	71.9	3,579,959	74.4	1,796,920	73.9	1,484,457	74.4
Utilidad Bruta	1,009,447	28.2	1,299,378	28.1	1,233,138	25.6	634,986	26.1	509,870	25.6
Gastos de Operación	420,417	11.7	492,417	10.6	557,127	11.6	266,320	11.0	240,683	12.1
Utilidad de Operación	589,030	16.4	806,961	17.4	676,010	14.0	368,666	15.2	269,188	13.5
Costo Integral de Financiamiento	292,109	8.1	292,420	6.3	308,785	6.4	157,480	6.5	90,742	4.6
Productos Financieros	(52,677)	(1.5)	(37,379)	(0.8)	(25,408)	(0.5)	(9,730)	(0.4)	(19,767)	(1.0)
Gastos Financieros	112,580	3.1	162,422	3.5	192,267	4.0	73,682	3.0	100,412	5.0
Pérdida Cambiaria	70,906	2.0	(22,000)	(0.5)	6,752	0.1	19,405	0.8	(25,857)	(1.3)
Pérdida por Posición Monetaria	161,300	4.5	189,377	4.1	135,174	2.8	74,123	3.0	35,954	1.8
Otros Gastos	6,311	0.2	36,592	0.8	66,559	1.4	21,859	0.9	39,758	2.0
Utilidad Antes de Provisiones	290,610	8.1	477,949	10.3	300,666	6.2	189,327	7.8	138,688	7.0
Provisiones	7,725	0.2	32,488	0.7	102,827	2.1	73,667	3.0	39,640	2.0
Operaciones Discontinuas	4,187	0.1	65,761	1.4	84,842	1.8	67,680	2.8	10,604	0.5
Interés Minoritario	(1,289)	0.0	(25,359)	(0.5)	(39,052)	(0.8)	(33,161)	(1.4)	(5,252)	(0.3)
Utilidad Neta Consolidada	279,988	7.8	405,059	8.8	152,049	3.2	81,141	3.3	93,695	4.7
<b>Datos del Balance (Al Fin del Período):</b>										
Efectivo e Inversiones Temporales	325,996		390,645		558,082		293,541		341,067	
Inventarios Inmobiliarios (1)	1,916,742		2,162,190		1,721,820		1,847,764		1,822,265	
Activo Circulante	4,120,272		4,712,717		4,921,079		5,388,603		4,985,259	
Activo Total	5,946,263		5,984,969		5,930,063		6,285,023		5,845,081	
Instituciones de Crédito	715,514		2,166,373		2,272,641		1,732,445		923,610	
Pasivo Circulante	1,009,069		894,941		1,424,544		2,339,268		2,471,560	
Pasivo a Largo Plazo	955,907		799,594		939,078		995,201		421,513	
Pasivo Total	3,173,955		3,322,271		3,697,152		3,953,388		3,540,029	
Capital Contable	2,765,796		2,935,922		2,232,878		2,331,635		2,305,052	

	Año terminado el 31 de diciembre						Primeros seis meses terminados el 30 de junio			
	1998		1999		2000		2000		2001	
	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%
	<i>(Miles de pesos constantes al 30 de junio de 2001 y porcentaje de los ingresos)</i>									
<b>Otra Información:</b>										
Viviendas Escrituradas (En Unidades)	16,719		22,225		20,850		8,615		9,955	
Compromiso de Créditos Hipotecarios (2)	33,397		43,374		54,476		31,371		53,595	
UAFIDA (3)	813,990	22.70%	1,007,173	21.76%	976,682	20.29%	530,466	21.81%	416,143	20.87%
UAFIDA por Acción (4)	8.17		10.02		9.72		5.28		4.14	
Utilidades por Acción (4)	2.81		4.03		1.51		0.81		0.93	
Valor en Libros (4)	27.77		29.22		22.22		23.21		22.94	
Rendimiento del Capital Contable (5)	10.12%		13.80%		6.81%		3.48%		4.06	
Deuda Total/Capital Contable (6)	1.15		1.13		1.66		1.70		1.54	
Activo Circulante/ Pasivo Circulante	4.08		5.27		3.45		2.30		2.02	
Número de Empleados	2,378		3,900		3,604		3,981		3,532	
Tasa de Inflación	18.60%		12.31%		8.96%		4.39%		2.11%	
Tipo de Cambio	9.90		9.50		9.61		9.82		9.49	

- (1) Representa principalmente construcciones en proceso de desarrollos inmobiliarios, terrenos en desarrollo, materiales para construcción y anticipos a proveedores
- (2) Representa el número de viviendas no vendidas (la mayoría de las cuales no se han construido) para las cuales la Compañía ha recibido confirmación de los proveedores de créditos hipotecarios de que en cuanto Geo consiga compradores calificados, el financiamiento hipotecario estará disponible para ellos. Expresado en unidades.
- (3) Utilidad antes de gastos financieros, impuestos, depreciación y amortización.
- (4) Utilizando 99,598,000 acciones para 1998; y 100,472,530 para 1999, 2000 y 2001.
- (5) Utilidad neta/Capital contable.
- (6) La deuda total incluye instituciones de crédito, la porción circulante del pasivo a largo plazo, cuentas por pagar y deuda a largo plazo.
- (7) Al final del período.
- (8) Fuente: Banco de México.



## INFORME DE CRÉDITOS RELEVANTES

La tabla siguiente muestra aquellos pasivos que representan más del 2.0% del pasivo total de la Compañía, al 30 de junio 2001:

Tipo de Pasivo	Importe	% del Pasivo Total
<i>(cifras en miles de pesos, excepto porcentajes)</i>		
Créditos Quirografarios	165,510	4.7
Créditos Puente Hipotecarios	973,995	27.5
Papel Comercial	86,000	2.4
Mercados Internacionales	459,169	13.0
Créditos para Construcción Empresas en el Extranjero	93,461	2.6
Proveedores	371,257	10.5
Proveedores de Terrenos	90,789	2.6
Acreedores Diversos	92,052	2.6
Otros pasivos Circulantes (1)	139,326	3.9
Total Pasivo Circulante	2,471,560	69.8
Pagaré a Mediano Plazo	300,000	8.5
Provisión de ISR Diferido	646,955	18.3
Otros Pasivos Largo Plazo (1)	121,514	3.4
Total Pasivo Largo Plazo	1,068,469	30.2
Pasivo Total	3,540,030	100.0

(1) Integrado por otros pasivos que, en lo individual representan menos del 2.0% del pasivo total.

(2) Ver estados financieros al 30 de junio de 2001.

---

## COMENTARIOS Y ANÁLISIS DE LA ADMINISTRACIÓN SOBRE LOS RESULTADOS DE OPERACIÓN Y SITUACIÓN FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA

### Reconocimiento de Ingresos y Cuentas por Cobrar

#### *Reconocimiento de Ingresos por Construcción*

Los ingresos se registran de acuerdo al método de “porcentaje de terminación” que consiste en dar reconocimiento a los ingresos con base en los precios unitarios contratados en la medida que se ejecutan los trabajos. Dichos precios unitarios están sujetos a cláusulas de aumentos de precios.

Los ingresos por avance de obra pendientes de facturar se incluyen en cuentas por cobrar como obra ejecutada no estimada.

#### *Reconocimiento de Ingresos por Ventas Inmobiliarias*

La Compañía registra los ingresos por ventas inmobiliarias de los proyectos conforme a lo siguiente:

- a. Venta a derechohabientes del INFONAVIT, cuando se cumple lo siguiente:
  - ♦ Los proyectos han sido aprobados por el INFONAVIT en sus modalidades de paquetes línea II, subastas de financiamiento ganadas y cofinanciamientos.
  - ♦ Cuando el derechohabiente comprador ha entregado su enganche (si es que se requiere).
  - ♦ El derechohabiente ha firmado su contrato de compraventa.
  - ♦ El derechohabiente ha presentado toda la documentación oficial requerida ante el INFONAVIT para el trámite de su crédito.
  - ♦ Se ha comprobado que el derechohabiente ha obtenido la calificación mínima publicada en el Diario Oficial de la Federación correspondiente al período de que se trate.

Cumplidos los requisitos relacionados se considera que la venta se ha realizado. El ingreso se calcula en proporción al avance físico de la promoción con base a las ventas realizadas.

En base a la experiencia de la Compañía, se confirma que las solicitudes que son calificadas favorablemente por la Compañía y cumplen con todos los requisitos, son aprobadas en un 97% por el INFONAVIT. Aquellas que son rechazadas, se sustituyen por las de otros derechohabientes cuya documentación ha sido presentada al INFONAVIT, debido que la Compañía los tiene en su cartera de clientes dada la gran demanda existente de vivienda.



Se ha creado una reserva que cubra las posibles cancelaciones de contratos. El efecto de esta reserva equivale aproximadamente al 0.75% sobre las ventas, disminuida del costo correspondiente.

a-1. Venta a derechohabientes del INFONAVIT mediante el Sistema de Otorgamiento de Créditos (SOC), cuando se cumple lo siguiente:

- ✓ Los proyectos han sido aprobados por el INFONAVIT en sus modalidades de paquetes línea II, subastas de financiamiento ganadas.
- ✓ Cuando el comprador derechohabiente ha entregado su enganche (si es que se requiere).
- ✓ El derechohabiente ha firmado su contrato de compraventa.
- ✓ El derechohabiente aparece en la relación de ganadores que se publica de la subasta de créditos, en el entendido de que si la publicación se realiza dentro de los 45 días siguientes al cierre de la convocatoria de inscripción para la subasta de créditos, o de la fecha de la última entrega de candidatos, se considerará que las ventas se realizaron en el mes en que se cerró la convocatoria o que se entregó la última relación de candidatos.
- ✓ Que el monto del crédito del cliente sea razonable y pueda razonablemente esperarse el cobro de la vivienda, tomando en consideración el “crédito estimado en número de veces de salario mínimo (V.S.M.)” que se publica o el proyectado por la Compañía, y en su caso considerando que el cliente entregue la diferencia.

b. Venta a clientes con crédito bancario “FOVI”; se registra el ingreso cuando se ha cumplido con los requisitos siguientes:

- ◆ Tener ganada una subasta Fovi, y estar vigente a la fecha.
- ◆ Que la Compañía realice una revisión y evaluación del cliente, a efecto de comprobar que es sujeto de crédito en calidad y monto.
- ◆ Obtener del banco o Sociedad Financiera de Objeto Limitado (SOFOL) carta en donde conste que el cliente ha sido sujeto a una investigación de referencias bancarias y el resultado haya sido favorable, por lo que obtiene una carta de “Preautorización”.
- ◆ El cliente debe haber pagado parcial o totalmente su enganche, y que la diferencia se documente.
- ◆ Que se haya celebrado un contrato de compraventa con el cliente, y quede debidamente firmado.
- ◆ Tener integrado el expediente del cliente con toda la documentación solicitada por el banco o SOFOL.
- ◆ El expediente deberá ser entregado al banco o SOFOL dentro de los 45 días naturales siguientes a la obtención de la carta de preautorización (a efecto de tramitar y obtener la autorización definitiva del crédito del cliente).

- 
- ♦ Si durante los 60 días naturales siguiente a la entrega del expediente al banco o SOFOL, no se obtiene la autorización del crédito por causas imputables al banco, a la Compañía o al cliente, se cancelan las ventas registradas para efectos contables.
- c. Venta con hipoteca "FOVI" mediante subasta con crédito Bancomer; se registra el ingreso:
- ♦ Cuando el comprador ha entregado su enganche a la institución financiera y ésta a su vez ha liquidado el valor total de la vivienda a la Compañía.
- d. Venta a clientes con crédito bancario "FOVI" mediante el Programa Especial de Créditos (PEC); se registra el ingreso cuando se han cumplido con los requisitos siguientes:
- ♦ Tener ganada una subasta FOVI para el PEC, y estar vigente a la fecha.
  - ♦ Que se haya celebrado con un contrato de compraventa con el cliente, y que se encuentre debidamente firmado.
  - ♦ Tener copia de la solicitud de inscripción al concurso de enganches por parte del cliente, en donde se especifica el monto del enganche depositado por el mismo. Este enganche depositado en el banco o SOFOL se entregará a la Compañía al momento de la escrituración de la vivienda.
  - ♦ Tener copia de la carta de confirmación que expide el banco o Sofol, en donde se acredite que el cliente tiene asignado el derecho sobre un crédito individual de alguna de las promociones de la Compañía por resultar ganador del concurso de enganches.
  - ♦ Tener acuse de recibo al entregar la solicitud de crédito y el expediente del cliente al banco o SOFOL dentro de los 10 días hábiles siguientes a la publicación u obtención de la carta de confirmación de ganadores (a efecto de obtener la autorización definitiva del crédito); en caso de que no se cumpla con este requisito dentro del plazo estipulado, se cancelará el derecho del crédito individual del cliente por parte de FOVI.
  - ♦ Si durante los 60 días naturales siguientes a la entrega del expediente al banco o SOFOL, no se tiene el certificado de autorización de crédito por causas imputables al cliente, se cancela la venta para efectos contables. En caso de que el cliente obtenga la autorización del crédito, se debe conseguir el certificado de autorización de crédito y subsidio del Gobierno Federal que se otorgue al cliente.

Para efectos contables, las cuentas por cobrar se registran en el balance de la Compañía en función al avance de inversión del proyecto. Al 30 de junio de 2001, la Compañía registraba en su balance un saldo neto de cuentas por cobrar de \$2,371.1 millones. Las cuentas por cobrar se hacen líquidas una vez que al cliente se le ha otorgado el crédito hipotecario, se firman las escrituras correspondientes y se reciben los recursos por parte del Infonavit o Fovi.



## Depreciación

### *Inmuebles, Maquinaria y Equipo*

Las erogaciones por edificios, maquinaria y equipo, incluyendo mejoras que tienen el efecto de aumentar el valor del activo se capitalizan. Estas inversiones se actualizan por el método de ajuste por cambios en el nivel general de precios utilizando el INPC. La maquinaria y equipo de origen extranjero de las subsidiarias mexicanas se actualiza aplicando al valor de los activos en moneda extranjera, el índice de inflación del país de origen y se convierte a moneda nacional conforme al tipo de cambio vigente a la fecha del balance general más reciente presentado.

Los costos de adquisición que se consideraron para actualizar los activos fijos adquiridos hasta el 31 de diciembre de 1996, fueron los que se reportaron a esa fecha con base en valores netos de reposición de acuerdo con avalúos de peritos independientes.

La depreciación se calcula utilizando el método de línea recta, tomando en consideración la vida útil estimada del activo, a fin de depreciar el costo histórico y su revaluación. La depreciación comienza en el mes en que el activo entra en operación. Las vidas útiles de los activos se encuentran dentro de los rangos siguientes:

#### Años

Edificios	39
Maquinaria y equipo	12
Equipo de transporte	7
Mobiliario de oficina y equipo de cómputo	10 y 4

## Estacionalidad

Anteriormente y hasta 1998, Geo al igual que otros promotores en la industria de vivienda de interés social en México, experimentaba cambios importantes durante el año debido a los ciclos operativos de las instituciones que proporcionan financiamiento hipotecario al sector. Actualmente, Geo no experimenta estacionalidad significativa en sus operaciones, debido principalmente a que las convocatorias para el otorgamiento de créditos para derechohabientes del Infonavit y las subastas del Fovi, se realizan de forma regular a lo largo del año. No obstante lo anterior, no puede asegurarse que cambios en las políticas y procedimientos del Infonavit, del Fovi, o de otras instituciones que proporcionan financiamiento al sector, vuelvan a afectar a Geo en la estacionalidad de sus operaciones. (Ver *"Dependencia en el Desempeño y Financiamiento de Infonavit y Fovi"*).

## Boletín D-4

Hasta 1999, el ISR y PTU se registraban por el método parcial de impuestos diferidos. Bajo este método, el efecto de las diferencias temporales no recurrentes entre la utilidad fiscal y la contable, que se espera se reviertan en un período definido, se registraban como impuesto y participación diferidos.

A partir de 1987, como resultado de una política gubernamental para reactivar la economía a través de incentivar el consumo y la inversión, se modificó la ley del ISR para

---

permitir la deducción fiscal de las compras en lugar del costo de ventas contable. Esta situación fue aprovechada por varias empresas para elevar su nivel de inventarios y de esa forma tratar de disminuir el impacto fiscal.

En mayo de 1999, el Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C., emitió el Boletín D-4, el cual es de aplicación obligatoria a partir del 1° de enero de 2000. Dicho Boletín cambia de manera importante el tratamiento contable del ISR, eliminando el método de pasivo con enfoque parcial mencionado en el párrafo anterior y establece, en su lugar, el método de activos y pasivos con enfoque integral. Bajo este método se reconoce, en principio, un impuesto diferido para todas las diferencias entre los valores contables y fiscales de los activos y pasivos. De acuerdo con el Boletín D-4, el efecto acumulado al 1° de enero de 2000 se cargará directamente al capital contable. El ISR diferido que surja de diferencias entre los valores contables y fiscales que se generen a partir del 1° de enero de 2000, afectará principalmente los resultados de cada ejercicio.

El ISR y PTU diferidos, determinados al 31 de diciembre de 1999 deberá ser registrado en el año 2000 como un pasivo por impuestos diferidos, con una disminución al capital contable, reflejada en la cuenta de "Exceso o Insuficiencia". Posteriormente el impuesto diferido que se determine cada ejercicio se aplicará a los resultados del mismo con el consecuente aumento del pasivo por impuestos diferidos.

Esta nueva disposición cuantifica los importes de ISR y PTU, los cuales son generados por diferencias temporales entre las utilidades contables y las fiscales. Estas diferencias temporales principalmente se generan por: (i) deducciones que para efectos fiscales se realizan con anticipación a su registro contable, por ejemplo, la deducción de compras en lugar del costo de ventas; y (ii) ingresos para efectos fiscales que se acumulan con posterioridad a su registro contable.

En el caso específico de la Compañía, el impuesto diferido por concepto ISR y PTU que debe registrarse se explica principalmente por las siguientes causas: (i) la fuerte preinversión que debe realizar en sus desarrollos para el año siguiente, como la obtención de licencias, urbanización, infraestructura y urbanización (promociones en proceso); y (ii) la política de acumulación de ingresos, ya que contablemente los ingresos se registran bajo el método de porcentaje de terminación y, para efectos fiscales, éstos se acumulan hasta el momento de la escrituración de las viviendas.

El ISR y PTU diferidos son una provisión y, por tanto, no generan una salida de efectivo, sin embargo existen principalmente 3 factores que podrían provocar que, en algún momento se iniciara el pago del impuesto diferido que Geo tiene registrado en sus estados financieros: (i) reformas fiscales futuras, en el caso de que las autoridades modificaran el régimen de deducción de compras, permitiendo únicamente deducir el costo de ventas del ejercicio; (ii) mayor cobranza, en función a la mayor eficiencia de Geo en su cobranza (traducido en una menor relación de cuentas por cobrar a ingresos), los ingresos acumulables para efectos fiscales serán mayores, lo que puede ocasionar el que Geo comience a efectuar mayores pagos de impuestos; y (iii) menor inversión en inventarios, debido a una disminución de inversiones en inventarios, derivados del outsourcing o de un menor crecimiento en volumen, ocasionará que se generen mayores utilidades fiscales.

En caso que se diera cualquiera de los supuestos anteriores, para la determinación del impuesto a pagar, primero se deberán disminuir las pérdidas fiscales por amortizar, que al 31 de diciembre de 2000, eran de \$1,797.0 millones.





## Resultados de Operación

*Primeros Seis Meses Terminados el 30 de Junio de 2001,  
Comparados con los Primeros Seis Meses Terminados el 30 de Junio de 2000*

Los ingresos al 30 de junio de 2001 ascendieron a \$1,994.3 millones, lo que representó una disminución de \$437.6 millones ó 18.0% contra los \$2,431.9 millones registrados al 30 de junio de 2000. Durante el año 2000, como anticipación a la desaceleración de las instituciones de vivienda, provocada por las elecciones y el cambio de gobierno en México, la administración de la Compañía decidió acelerar la producción durante el primer y segundo trimestres de 2000 con la finalidad de contar con vivienda terminada hacia finales de año y disminuir el riesgo de retrasos en el cobro de las mismas derivado del inminente cambio en la dirección de los Institutos de Vivienda, decisión que en dicho año cambió la ciclicidad natural de la Compañía. Durante el año 2001, con la finalidad de mantener la salud financiera de la empresa, se decidió ligar el avance de obra a los flujos de cobranza, por lo que, el retomar la ciclicidad normal del negocio provoca que la comparación contra el primer semestre del 2000 sea inusualmente desfavorable. Adicionalmente los precios de las viviendas vendidas en México, por la mezcla de producto, se incrementaron 6.0% en términos reales.

La utilidad bruta disminuyó un 19.7% al pasar de \$635.0 millones en los primeros seis meses de 2000, a \$509.9 millones por el mismo período de 2001, derivado principalmente de la disminución en los ingresos. Por otra parte se registró una ligera disminución en el margen bruto equivalente a 0.50 puntos, al pasar de 26.1% en los primeros seis meses de 2000, a 25.6% al 30 de junio de 2001. Esta disminución en el margen bruto se debe principalmente a incrementos en costos de edificación por presiones de mano de obra.

Los gastos de operación al 30 de junio de 2001 ascendieron a \$240.7 millones, lo que representa una disminución del 9.6% contra los \$266.3 millones registrados al 30 de junio de 2000. Esta disminución refleja los efectos de las políticas de austeridad iniciadas por la Compañía desde finales del año 2000. Por otra parte es importante mencionar que a pesar de dicha reducción en términos reales, la incidencia de gastos de operación a ventas se incrementó del 11.0% en 2000 al 12.1% al 30 de junio de 2001, derivado del menor nivel de ingresos en 2001.

El costo integral de financiamiento mejoró substancialmente al pasar de \$157.4 millones en 2000 a \$90.7 en el 2001. Esta mejora se debe principalmente a los efectos positivos generados por los bajos niveles de inflación y tipo de cambio, comparados contra los presentados al 30 de junio de 2000, aunque por otra parte, estos efectos fueron parcialmente contrarrestados por un mayor nivel de gastos financieros generados por la emisión de un Pagaré a Mediano Plazo por \$300 millones en Junio de 2000.

La utilidad neta ascendió a \$ 93.7 millones, lo que representó un incremento del 15.5% con respecto a los \$ 81.1 millones obtenidos al 30 de junio de 2000.

*Año Terminado el 31 de Diciembre de 2000,  
Comparado con el Año Terminado el 31 de Diciembre de 1999*

Los ingresos al 31 de diciembre de 2000 ascendieron a \$4,813.1 millones, lo que representó un incremento del 4.0% comparado contra los \$4,629.0 millones registrados al 31 de diciembre de 1999. Las viviendas vendidas pasaron de 25,803 en 1999 a 26,577 en 2000, lo que representó un incremento del 3.0%. Adicionalmente, debido a la mezcla de producto, el precio promedio de las viviendas vendidas al 31 de diciem-

---

bre de 2000 disminuyó en un 1.1% en términos reales comparado contra el precio promedio de 1999.

La utilidad bruta se disminuyó un 5.1% al pasar de \$1,299.4 millones en 1999 a \$1,233.1 millones al 31 de diciembre de 2000. El margen bruto disminuyó de 28.0% en 1999 a 25.6% en 2000, la disminución de 2.4 puntos en el margen bruto se explica por lo siguiente: (i) 2.19 puntos por la incidencia de negociaciones de terrenos bajo la figura de outsourcing, (ii) 0.12 puntos causado por el decremento de 1.1% en el precio promedio de las viviendas vendidas y (iii) 0.09 puntos por aumento en costos de mano de obra.

Los gastos de operación ascendieron a \$557.1 millones, lo que representó un incremento del 13.1% con respecto a los \$492.4 millones registrados al 31 de diciembre de 1999. Este incremento se debió principalmente a: (i) retabulación general de sueldos por presiones de mercado; (ii) incremento en gastos de publicidad por mayor competencia en las zonas centro y norte del país; (iii) gastos de liquidación de personal; y (iv) inversión en el programa de Lealtad, Cultura y Valores GEO.

La utilidad de operación disminuyó un 16.2% al pasar de \$807.0 millones en 1999 a \$676.0 millones al 31 de diciembre de 2000. El costo integral de financiamiento se incrementó un 5.6% al pasar de \$292.4 millones en 1999 a \$308.8 millones al 31 de diciembre de 2000, dicho incremento se debe principalmente a la inclusión de los gastos financieros originados por el Pagaré a Mediano Plazo emitido por la empresa en Junio de 2000.

La utilidad neta ascendió a \$ 152.0 millones, lo que representó una disminución del 62.5% con respecto a los \$ 405.1 millones obtenidos al 31 de diciembre de 1999. Esta disminución se debe al efecto conjunto de la aplicación del Boletín D-4 sobre Impuestos Diferidos, así como la decisión de la administración de cerrar las operaciones en los EEUU en el mes de junio 2000.

*Año Terminado el 31 de Diciembre de 1999,  
Comparado con el Año Terminado el 31 de Diciembre de 1998*

Los ingresos al 31 de diciembre de 1999 ascendieron a \$4,629.0 millones, lo que representó un incremento del 29.1% comparado contra los \$3,585.9 millones registrados al 31 de diciembre de 1998. Este incremento se debe principalmente al incremento en el volumen de viviendas vendidas, las cuales pasaron de 20,428 en 1998 a 25,803 en 1999, lo que representó un incremento del 26.3%. Adicionalmente, debido a la mezcla de producto, el precio promedio de las viviendas vendidas al 31 de diciembre de 1999 se incrementó en un 5.21% en términos reales comparado contra el precio promedio de 1998.

La utilidad bruta se incrementó un 28.7% al pasar de \$1,009.4 millones en 1998 a \$1,299.4 millones al 31 de diciembre de 1999, debido principalmente al incremento en los ingresos. Por otra parte el margen bruto disminuyó de 28.2% en 1998 a 28.0% en 1999 debido principalmente a que en el mes de enero de 1999 fueron suspendidos temporalmente dos proyectos en Oaxaca debido a que el gobierno entrante no ratificó las licencias otorgadas a la Compañía por el gobierno anterior. Dicha suspensión de obra generó costos que fueron cargados a resultados en 1999.

Los gastos de operación ascendieron a \$492.4 millones, lo que representó un incremento del 17.1% con respecto a los \$420.4 millones registrados al 31 de diciembre de 1998. Este incremento se debió principalmente a: (i) gastos de operación en 1999 de las subsidiarias en Torreón, Hidalgo, Distrito Federal y Guanajuato, las cuales se



abrieron durante noviembre y diciembre de 1998; (ii) cancelación de gastos preoperativos; (iii) reserva de bonos al personal; y (iv) reforzamiento de las áreas de mercadotecnia y producción para hacer frente a las ventas del año 2000.

La utilidad de operación se incrementó un 37.0% al pasar de \$589.0 millones en 1998 a \$807.0 millones al 31 de diciembre de 1999. El costo integral de financiamiento se mantuvo sin cambios al presentar un incremento del 0.1%

La utilidad neta ascendió a \$405.1 millones, lo que representó un incremento del 44.7% con respecto a los \$280.0 millones obtenidos al 31 de diciembre de 1998.

### **Situación Financiera, Liquidez y Recursos de Capital**

La liquidez y los recursos de capital de Geo aumentaron en el año de 2000 en comparación con 1999 debido a una mayor escrituración y cobranza derivada de su estrategia de Fábrica de Casas, la cual consiste en iniciar la construcción de las viviendas de un proyecto por claustros de aproximadamente 60 unidades, lo cual permite terminarlas y escriturarlas rápidamente. La Compañía espera un aumento en sus requerimientos de liquidez, debido al aumento en los niveles de operación proyectados para los próximos años. Estos requerimientos son principalmente para financiar la adquisición de terrenos y el desarrollo y construcción de nuevos proyectos los cuales se cobrarán hasta el momento de que las viviendas sean terminadas. Geo pretende utilizar los recursos provenientes de la presente emisión de Pagarés, principalmente para reestructurar su deuda financiera con costo, tal y como se describe en "*Destino de los Fondos*".

Al 30 de junio de 2001, Geo tenía \$341.1 millones en efectivo y valores realizables y \$3,540.0 millones en pasivos totales, en comparación con los \$293.5 millones de efectivo y valores realizables y \$3,953.4 millones de pasivos totales al 30 de junio de 2000. A pesar de que Geo mantuvo su nivel de operaciones entre 1999 y 2000, al pasar de 25,803 a 26,577 unidades vendidas (un 3.0% de incremento), su pasivo total sin considerar el efecto de los impuestos diferidos, únicamente se incrementó un 0.3%. La proporción entre deuda y capitalización de Geo (total de deuda dividida entre el total de deuda más el capital contable sin impuestos diferidos) fue 43.8% al 31 de diciembre de 2000, en comparación con 42.3% al 31 de diciembre de 1999 y fue de 42.4% al 30 de junio de 2001.

El capital de trabajo (activo circulante – pasivo circulante) de Geo al 30 de junio de 2001, sumó \$2,513.7 millones, ó 85.3% del capital contable sin impuestos diferidos de la Compañía. Estos recursos se invirtieron principalmente en cuentas por cobrar e inventarios. El inventario total de \$1,822.3 millones incluye \$559.7 millones de terrenos para proyectos futuros.

Aunque la Compañía no comienza la construcción de desarrollos hasta que se ha confirmado la disponibilidad del financiamiento hipotecario, sí realiza la compra de terrenos y las actividades necesarias para obtener los permisos y licencias, así como ciertas actividades de desarrollo de infraestructura anteriores a recibir la confirmación de la disponibilidad de financiamiento hipotecario. La Compañía no recibe los recursos provenientes de las ventas de vivienda sino hasta que dichas viviendas se terminan y entregan a los compradores. Como resultado de lo anterior, Geo requiere financiar sus actividades de desarrollo y construcción a través de capital de trabajo y de fuentes externas, principalmente mediante créditos puente (créditos de una institución de crédito o Sofol, garantizados por un terreno en el cual se vaya a realizar la construcción y que se pretende sean amortizados con los recursos de las escrituraciones por unidad en el conjunto habitacional).

---

La Compañía a través de ciertas de sus subsidiarias ha realizado dos bursatilizaciones de cuentas por cobrar por un monto total de \$300.0 millones, los cuales fueron utilizados para la substitución de créditos puente. Mediante este esquema, se transmitieron los derechos de crédito derivados de las cuentas por cobrar a un Fideicomiso establecido en Nafin. La Compañía planea en el futuro continuar utilizando este esquema de bursatilización destinado principalmente a la substitución de créditos puente.

Al 30 de Junio de 2001, Geo cuenta con un total de \$1,920.2 millones en líneas de crédito disponibles por instituciones financieras mexicanas. Estas líneas incluyen el acceso para el financiamiento de la construcción y el crédito generalmente está disponible desde el momento en que un proyecto es aprobado por la institución de crédito acreedora, en el caso de los créditos puente, no tienen un plazo preestablecido para su pago ya que se van liquidando en función al número de viviendas que se escrituran. Los créditos son específicos para cada proyecto. Los financiamientos de construcción están respaldados con los terrenos y las viviendas que se están construyendo.

Geo pretende seguir una estrategia financiera de mejora de su liquidez y de su flexibilidad financiera. La Compañía anticipa que financiará sus requerimientos de liquidez a corto plazo con recursos generados por la propia operación, mediante líneas de crédito disponibles y financiamientos para proyectos específicos. La Compañía puede requerir de recursos adicionales que fondeará por medio de financiamientos públicos o privados, coinversiones u otros arreglos. Geo espera que las cantidades adicionales necesarias para financiar el capital de trabajo en el presente año provendrán del efectivo generado por las operaciones y otros financiamientos de capital. No se puede asegurar que dicho efectivo de las operaciones o de financiamientos adicionales esté disponible en términos atractivos para la Compañía, en caso de existir alguno.

Corporación Geo, como compañía controladora pura, no tiene operaciones y todos sus ingresos provienen de la operación y flujos de efectivo de sus subsidiarias. Corporación Geo depende de los dividendos de sus subsidiarias para generar los recursos necesarios para cumplir con sus obligaciones.

## **Perspectivas e Información sobre Tendencias Recientes**

### *Compromisos de Hipotecas (Backlog)*

El backlog representa el número de créditos hipotecarios que han sido confirmados por parte del Infonavit o Fovi para los desarrollos de viviendas por parte de la Compañía mediante cartas compromiso, y que serán asignadas a los compradores que logren la calificación necesaria para obtener un financiamiento a largo plazo para la compra de una vivienda. El backlog incrementa su número en la medida que se aseguran los créditos hipotecarios ante los organismos referidos, y se disminuye en el momento de realizar la venta de las viviendas (ver *“La Compañía – Descripción del Negocio – Información por Línea de Negocio y Zona Geográfica”*).

El desarrollo y construcción de un conjunto habitacional comienza con la autorización federal, estatal o municipal del plan de las subsidiarias para dicha unidad. Los proyectos se presentan a las instituciones de financiamiento hipotecario públicos y/o privados o a las instituciones de crédito o Sofoles para su aprobación en etapas. En general, una vez que se han obtenido compromisos de financiamiento hipotecario para las viviendas de un conjunto habitacional, o de una etapa específica, Las subsidiarias comienzan la construcción de la infraestructura para el desarrollo (p. ej., instalación de drenaje, electricidad, agua, estacionamiento, construcción de caminos, etc.) e inicia la comercialización de proyecto.



Conforme se van recibiendo los compromisos de los proveedores de créditos hipotecarios de proporcionar financiamiento a compradores aprobados en el conjunto habitacional, éstos se suman al backlog. El compromiso de un crédito hipotecario permanece clasificado como parte del backlog durante el período de construcción y comercialización y mientras el posible comprador está tramitando la solicitud del crédito hipotecario. Cuando a un comprador potencial se le aprueba su financiamiento hipotecario y suscribe un contrato de compraventa con la Compañía, esta vivienda es removida del *backlog*.

Los compromisos de crédito hipotecario están sujetos a ciertas restricciones geográficas, salariales y de tiempo. El Infonavit y el Fovi dan un compromiso de crédito hipotecario para una vivienda en un conjunto habitacional de interés social en particular, aunque tanto Infonavit como el Fovi considerarán una solicitud por parte del desarrollador para transferir tal compromiso a un conjunto habitacional diferente. Tal solicitud puede ser aprobada si la vivienda en el segundo conjunto habitacional tiene un precio para el comprador de la misma categoría salarial para la que se hizo el compromiso de crédito hipotecario original. Los compromisos de Fovi expiran si no se utilizan en el término de un año, aunque son renovables hasta por 12 meses más y los compromisos de Infonavit tienen un vencimiento de 24 meses.

Al 30 de junio de 2001, la Compañía tenía compromisos de créditos hipotecarios por 53,595 unidades, de las cuales 16,132 representaban compromisos de Infonavit, 13,463 representaban compromisos de Fovi, y 24,000 representaban compromisos bajo el programa Ahorro-Hogar "Geofácil" lo cual equivale a ventas estimadas en \$11,329.5 millones.

**PROSPECTO DEFINITIVO.** Los valores mencionados en el Prospecto Definitivo han sido registrados en el Registro Nacional de Valores que lleva la CNBV, los cuales no podrán ser ofrecidos ni vendidos fuera de los Estados Unidos Mexicanos, al menos que sea permitido por las leyes de otros países.

***DEFINITIVE PROSPECTUS.*** *These securities have been registered with the securities section of the Nacional Registry of Securities (RNV) maintained by the CNBV. They can not be offered or sold outside the United Mexican States unless it is permitted by the laws of other countries.*

Editado por:  
**EDICIONES ARDA, S.A. DE C.V.**  
Tel.: 5294-5440