



Corporación Inmobiliaria Vesta, S.A.B. de C.V.

Bosque de Ciruelos No. 304, Piso 7, Colonia Bosque de las Lomas, Miguel Hidalgo, 11700, México, D.F.
**REPORTE ANUAL QUE SE PRESENTA DE ACUERDO CON LAS DISPOSICIONES DE CARÁCTER GENERAL
APLICABLES A LAS EMISORAS DE VALORES Y A OTROS PARTICIPANTES DEL MERCADO, POR EL
EJERCICIO TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2013.**

NO. DE ACCIONES REPRESENTATIVAS DEL CAPITAL SOCIAL: 507,452,012

TITULOS EN CIRCULACIÓN: 507,452,012

CARACTERÍSTICAS: *Acciones ordinarias, nominativas, serie única, sin expresión de valor nominal,
representativas del capital social de la Emisora.*

CLAVE DE PIZARRA: VESTA

**La totalidad de los valores se encuentran inscritos en el Registro Nacional de Valores con número 3393-1.00-
2012-001 y son objeto de cotización en la Bolsa Mexicana de Valores, S.A.B. de C.V.**

**La inscripción en el Registro Nacional de Valores no implica certificación sobre la bondad de los valores,
solvencia de la emisora o sobre la exactitud o veracidad de la información contenida en el reporte, ni
convalida los actos que, en su caso, hubieren sido realizados en contravención de las leyes.**

Este informe también se encuentra disponible en internet: www.vesta.com.mx <Relación con Inversionistas>

ÍNDICE

1. INFORMACIÓN GENERAL	3
a) Glosario de Términos y Definiciones.....	3
b) Resumen Ejecutivo.....	6
c) Factores de Riesgo.....	11
d) Otros valores.....	27
e) Cambios Significativos a los Derechos de los Valores Inscritos en el Registro.....	28
f) Destino de los fondos.....	28
g) Documentos de carácter público.....	28
2. LA EMISORA	31
a) Historia y desarrollo de Vesta.....	31
b) Descripción del negocio.....	32
i) Actividad principal.....	32
ii) Canales de Distribución.....	50
iii) Patentes, licencias, marcas y otros contratos.....	51
iv) Principales clientes.....	53
v) Legislación aplicable y situación tributaria.....	54
vi) Recursos humanos.....	65
vii) Desempeño ambiental.....	65
viii) Información del mercado.....	68
ix) Estructura corporativa.....	77
x) Descripción de los principales activos.....	77
xi) Procesos judiciales, administrativos o arbitrales.....	78
xii) Acciones representativas del capital.....	79
xiii) Dividendos.....	79
3. INFORMACIÓN FINANCIERA	80
a) Información financiera seleccionada.....	80
b) Información financiera por línea de negocio y zona geográfica.....	83
c) Informe de Créditos Relevantes.....	85
d) Comentarios y análisis de la administración sobre los resultados de operación y situación financiera de Vesta	
i) Resultados de la Operación.....	91
ii) Situación Financiera, Liquidez y Recursos de Capital.....	98
iii) Control Interno.....	100
e) Estimaciones Contables Críticas.....	100
4. ADMINISTRACIÓN	102
a) Auditores Externos.....	102
b) Operaciones con Personas Relacionadas y Conflicto de Intereses.....	102
c) Administración y accionistas.....	103
d) Estatutos sociales y otros convenios.....	115
e) Otras prácticas de gobierno corporativo.....	121
5. MERCADO DE CAPITALES	122
a) Estructura Accionaria.....	122
b) Comportamiento de la Acción en el Mercado de Valores.....	122
c) Formador de Mercado.....	122
6. PERSONAS RESPONSABLES	124
7. ANEXOS	126
Opinión del comité de auditoría.....	1
Estados financieros auditados al 31 de diciembre de 2013 y 2012 y por los años terminados en esas fechas con el informe de los auditores independientes.....	2

1. INFORMACIÓN GENERAL

a) Glosario de Términos y Definiciones

<i>“Acción” o “Acciones”</i>	Las acciones ordinarias, nominativas, serie única, sin expresión de valor nominal, representativas del capital social de Vesta.
<i>“AIQ”</i>	Aeropuerto Intercontinental de Querétaro, S.A. de C.V.
<i>“AMPIP”</i>	Asociación Mexicana de Parques Industriales.
<i>“BEA”</i>	Dirección de Análisis Económico de Estados Unidos (<i>U.S. Bureau of Economic Analysis</i>).
<i>“Bombardier”</i>	Bombardier Aerospace México, S.A. de C.V.
<i>“BMV”</i>	Bolsa Mexicana de Valores, S.A.B. de C.V.
<i>“BRCP”</i>	BRCP Mexico Industrial LLC.
<i>“BRP”</i>	Bombardier Recreational Products, Inc, una sociedad constituida conforme a las leyes de Canadá
<i>“CalPERS”</i>	California Public Employee’s Retirement System.
<i>“CETES”</i>	Certificados de la Tesorería de la Federación.
<i>“CNBV”</i>	Comisión Nacional Bancaria y de Valores.
<i>“Consejo de Administración”</i>	El Consejo de Administración de la Emisora.
<i>“Contrato de Fideicomiso”</i>	El contrato de fideicomiso de fecha 12 de julio de 2007, celebrado por el estado de Querétaro, como fideicomitente “A”, AIQ, como participante para efectos de otorgar su consentimiento, Bombardier, como fideicomisario “A”, y BBVA Bancomer, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero BBVA Bancomer, como fiduciario, para la creación del PAQ.
<i>“CPA”</i>	Corporate Properties of the Americas.
<i>“CPW”</i>	CPW México, S. de R.L. de C.V., una asociación entre General Mills y Nestlé
<i>“DEG”</i>	DEG – Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft mbH.
<i>“DEKA”</i>	Conjuntamente, InterAssets e International Assets, subsidiarias de fondos de inversión inmobiliarios manejados por DEKA Immobilien Investment GmbH.
<i>“Disposiciones de Carácter General”</i>	Disposiciones de carácter general aplicables a las emisoras de valores y a otros participantes del mercado de valores, publicadas en el Diario Oficial de la Federación el 19 de marzo de 2003, según las mismas han sido modificadas periódicamente por la CNBV.
<i>“DSP”</i>	El parque industrial denominado "Douki Seisan Park", desarrollado por la Emisora en la ciudad de Aguascalientes, y que alberga a los proveedores de

	Nissan.
“Edificios a la Medida”	Edificios diseñados y construidos “a la medida” con el fin de satisfacer las necesidades específicas de nuestros clientes.
“Edificios Clase A”	Edificios de soporte (<i>tilt-up</i>) con muros de concreto y una altura de aproximadamente 8.3 metros, altas puertas de entrada para facilitar la descarga de productos y grandes patios de maniobra.
“Edificios Inventario”	Edificios construidos conforme a especificaciones estándar de la industria, con el fin de contar con espacio disponible para clientes que no tienen tiempo o interés de hacer un Edificio a la Medida.
“Edificios Multi-inquilinos”	Edificios diseñados y construidos con especificaciones generales, que pueden ser adaptados a dos o más inquilinos, cada uno con espacios segregados y con instalaciones específicas.
“EMISNET”	Sistema Electrónico de Comunicación con Emisoras de Valores de la BMV.
“Emisora”, “Sociedad” o “Vesta”	Corporación Inmobiliaria Vesta, S.A.B. de C.V.
“Estados Unidos” o “E.U.A.”	Estados Unidos de América.
“E.U.\$” o “dólares”	Moneda de curso legal en los Estados Unidos de América.
“Fideicomiso Nissan”	El contrato de fideicomiso de fecha 5 de julio de 2013, celebrado entre Nissan, como fideicomitente y fideicomisario, Vesta DSP, como fideicomitente y fideicomisario y Deutsche Bank México, S.A., Institución de Banca Múltiple, como fiduciario, según el mismo haya sido o sea modificado de tiempo en tiempo, conforme al cual se establecieron los términos y condiciones para el desarrollo del DSP.
“FFO”	El Flujo de Operación se calcula como: la utilidad (pérdida) integral consolidada del periodo menos el efecto neto de: conversión de operaciones extranjeras, impuesto a la utilidad, ganancia (pérdida) en revaluación de propiedades de inversión, ganancia (perdida) cambiaria, otros ingresos (gastos), ingresos por intereses, depreciación de otros activos e impuesto pagado en efectivo.
“General Electric”	G.E. Real Estate de México, S. de R.L. de C.V.
“Indeval”	S.D. Indeval Institución para el Depósito de Valores, S.A. de C.V.
“IETU”	Impuesto empresarial a tasa única.
“INEGI”	Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.
“INPC”	Índice Nacional de Precios al Consumidor
“ISR”	Impuesto sobre la renta.

“InterAssets”	InterAssets Belgium BVBA.
“International Asset”	International Asset Management Belgium BVBA.
“LEED”	Liderazgo en Energía y Diseño Ambiental (<i>Leadership in Energy and Environmental Design</i>).
“Leyes Ambientales”	LGEEPA y su Reglamento, Ley de Residuos y su Reglamento, Ley de Aguas y su Reglamento, el Reglamento para la Protección del Ambiente contra la Contaminación Originada por la Emisión de Ruido y numerosas NOMs, así como a las leyes y reglamentos estatales y municipales en material ambiental de los estados y municipios en que se ubican los proyectos.
“Ley de Aguas”	Ley de Aguas Nacionales
“Ley de Residuos”	Ley General para la Prevención y Gestión Integral de los Residuos
“Ley de Valores”	La Ley de Valores de 1933 de Estados Unidos (<i>U.S. Securities Act of 1933</i>).
“LMV”	Ley del Mercado de Valores.
“LGEEPA”	Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente.
“m ² ”	Metros cuadrados
“México”	Estados Unidos Mexicanos.
“NIF”	Normas de información financiera aplicables en México.
“NIIF”	Normas internacionales de información financiera (<i>International Financial Reporting Standards</i> o “ <i>IFRS</i> ”).
“NISSAN”	Nissan Mexicana, S.A. de C.V.
“NOI”	Ingreso operativo neto (<i>net operating income</i>), que consiste en el ingreso por arrendamientos menos los costos de operación directos atribuibles a las propiedades rentadas y que generaron ingresos durante el año de que se trate. Los gastos de administración no están incluidos en el NOI.
“NOMs”	Normas oficiales mexicanas.
“Parques a la Medida”	Son parques industriales diseñados y construidos “a la medida” con el fin de satisfacer las necesidades específicas de nuestros clientes.
“PAQ”	El parque aeroespacial en Querétaro, creado conforme al Contrato de Fideicomiso.
“PIQ”	El Parque Industrial Querétaro.
“pesos” o “Ps.” o “\$”	Moneda de curso legal de México.
“PIB”	Producto Interno Bruto.

<i>"Proyectos Aeroespaciales"</i>	Proyectos Aeroespaciales, S. de R.L. de C.V.
<i>"RNV"</i>	El Registro Nacional de Valores que mantiene la CNBV.
<i>"RSC"</i>	Responsabilidad Social Corporativa.
<i>"SAT"</i>	Servicio de Administración Tributaria de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público
<i>"SBA"</i>	Superficie bruta arrendable.
<i>"SEDI"</i>	Sistema Electrónico de Envío y Difusión de Información
<i>"SIBRA"</i>	Sociedad Inmobiliaria de Bienes Raíces.
<i>"SIC"</i>	Sistema Internacional de Cotizaciones
<i>"TLCAN"</i>	Tratado de Libre Comercio de América del Norte.
<i>"UAFIDA"</i>	Significa los ingresos por arrendamiento, menos el costo de operación de las propiedades, menos los gastos administrativos. El costo de arrendamiento y el gasto administrativo no incluyen ningún monto atribuible a depreciación o amortización.
<i>"Vesta DSP"</i>	Vesta DSP, S. de R.L. de C.V.
<i>"Vesta San Diego"</i>	Vesta San Diego LLC

Presentación de la información financiera y económica

En este Reporte Anual, las referencias hechas a "Ps." se refieren a Pesos moneda de curso legal en México y las referencias hechas a "E.U.\$" se refieren a Dólares de los Estados Unidos de América. Algunas cifras y los porcentajes contenidos en este Reporte Anual se han redondeado a cada cifra para facilitar su presentación. Las mencionadas cifras, se encuentran expresadas en millones, salvo que se indique lo contrario.

La información financiera de Vesta es por los años terminados al 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011.

b) Resumen Ejecutivo

La información que se incluye en este resumen se refiere en su totalidad a la información pormenorizada que se refleja en el presente Reporte Anual y en los estados financieros que se acompañan al mismo. Las cifras se expresan en dólares americanos.

Introducción

Somos una empresa desarrolladora especializada en el arrendamiento y administración de naves industriales y centros de distribución en México, con presencia en varios mercados estratégicos dentro del territorio de México incluyendo los principales corredores logísticos y de comercio del país. Al 31 de diciembre de 2013, nuestra cartera estaba compuesta por 102 naves industriales y centros de distribución con una superficie bruta arrendable o "SBA" total de 1,338,222 metros cuadrados, que ha crecido a una tasa compuesta anual de 24.3% desde nuestro inicio de operaciones en 1998. Nuestros edificios están situados en zonas industriales y de distribución estratégicas, incluyendo el Estado de México, Aguascalientes, Querétaro, Baja California, Jalisco, San Luis Potosí, Guanajuato, Chihuahua, Puebla, Tlaxcala, Sinaloa y Quintana Roo. Consideramos que la calidad y ubicación geográfica de nuestras propiedades son clave para la optimización de las operaciones de nuestros clientes y son un eslabón importante en la cadena de suministro industrial y logístico en estas regiones. Nuestra base de arrendatarios es amplia y diversificada, compuesta principalmente por empresas multinacionales con altas calificaciones crediticias.

El siguiente mapa muestra nuestra presencia en México, y destaca los mercados clave y el porcentaje de SBA total que cada mercado representa.



Fuente: Vesta

A través de nuestras naves industriales y centros de distribución ofrecemos soluciones inmobiliarias innovadoras y a la medida para responder a las necesidades de nuestros clientes, así como para adaptarnos a otras tendencias de la industria que son identificadas por nosotros (o que son generadas por nuestros clientes). Como ejemplos de nuestras soluciones a la medida, desarrollamos naves industriales y centros de distribución a través de “Edificios a la Medida” y “Parques a la Medida”, que son inmuebles, según el caso, construidos para responder a las necesidades específicas de nuestros clientes o para una industria determinada. Ejemplos de Parques a la Medida, son: el PAQ y DSP, los cuales fueron diseñados para satisfacer las especificaciones de ingeniería, infraestructura e instalaciones requeridas por la industria aeroespacial y automotriz, respectivamente, y por varios participantes en sus cadenas de suministro. Además de las soluciones a la medida descritas anteriormente, también desarrollamos “Edificios Multi-inquilinos”, con el fin de atender la demanda inmediata de inmuebles de nuestros clientes actuales y futuros.

Tenemos una base de arrendatarios amplia y diversificada, que pertenece a diversas industrias y que está ubicada en distintas zonas geográficas en las que operamos a lo largo de todo México. Nuestros clientes incluyen, entre otros, a BMW, Nestlé, Bombardier, Grupo Safran, Nissan, BRP, Bonafont (Danone), Delphi, Lear, Kraft, Ryder, Wilson Sporting Goods, Sabritas (subsidiaria de PepsiCo), Flextronics, Daewoo, Neovia (antes CAT Logistics, subsidiaria de Caterpillar), Tachi-S y Kimberly Clark. Al 31 de diciembre de 2013, teníamos 91 arrendatarios, y ninguno de ellos representaba más de 6.6% de nuestros ingresos por arrendamiento en 2013, salvo Nestlé, que a diciembre de 2013 representaba el 20.3%. Derivado de la calidad y ubicación de nuestras propiedades, así como de nuestro enfoque de servicio al cliente, hemos construido relaciones fuertes y duraderas con muchos de ellos, lo que se ha traducido en una alta tasa de retención de arrendatarios, ya que a diciembre de 2013 solamente el 18.9% del total de nuestra SBA no ha sido renovada con el arrendatario al que originalmente se arrendó. La renta en la mayoría de los contratos de arrendamiento con nuestros clientes está denominada en dólares. Nuestros contratos de arrendamiento prevén un ajuste anual en la renta para reflejar la inflación (en Estados Unidos con referencia al *Consumer Price Index*, si están denominados en dólares, o en México con referencia al INPC, si están denominados en pesos), o con base en una tasa de incremento anual fija acordada en el contrato. Al 31 de diciembre de 2013, 89.7% de nuestros contratos de arrendamiento estaban denominados en dólares, representando el 75.6% de nuestros ingresos por arrendamiento en 2013 y 77.6% de nuestros contratos estaban garantizados por las casas matrices de nuestros clientes, o a través de cartas de crédito u otros instrumentos similares.

Una parte sustancial de nuestro negocio está enfocado al desarrollo de inmuebles industriales y subcontratamos con terceros todos los servicios de construcción, diseño, ingeniería, administración de proyectos y trabajos relacionados. Esta estrategia nos permite concentrarnos en el desarrollo y la administración de nuestros inmuebles. Utilizamos contratistas y proveedores de servicios de alta calidad que son seleccionados mediante un proceso de adjudicación de contratos derivado de licitaciones. De esta manera, tratamos de mitigar el riesgo inherente a la construcción y fomentamos la competencia entre los contratistas, lo cual se traduce en una reducción de nuestros costos, una alta calidad de nuestros edificios y la posibilidad de ofrecer alternativas competitivas a nuestros clientes actuales y futuros. Desde que iniciamos nuestras operaciones, nunca hemos sufrido un retraso significativo o hemos tenido que incurrir en costos adicionales mayores en la construcción de los inmuebles que hemos desarrollado.

Nuestra estrategia

El principal objetivo de nuestro negocio es continuar siendo uno de los principales proveedores de soluciones en materia de propiedades industriales para las corporaciones multinacionales que operan en México y empresas nacionales, con fuertes calificaciones crediticias y un historial de éxito probado. Continuaremos implementando las siguientes estrategias que consideramos mejorarán nuestro negocio, maximizarán la tasa de retorno de nuestros accionistas y fortalecerán nuestras ventajas competitivas:

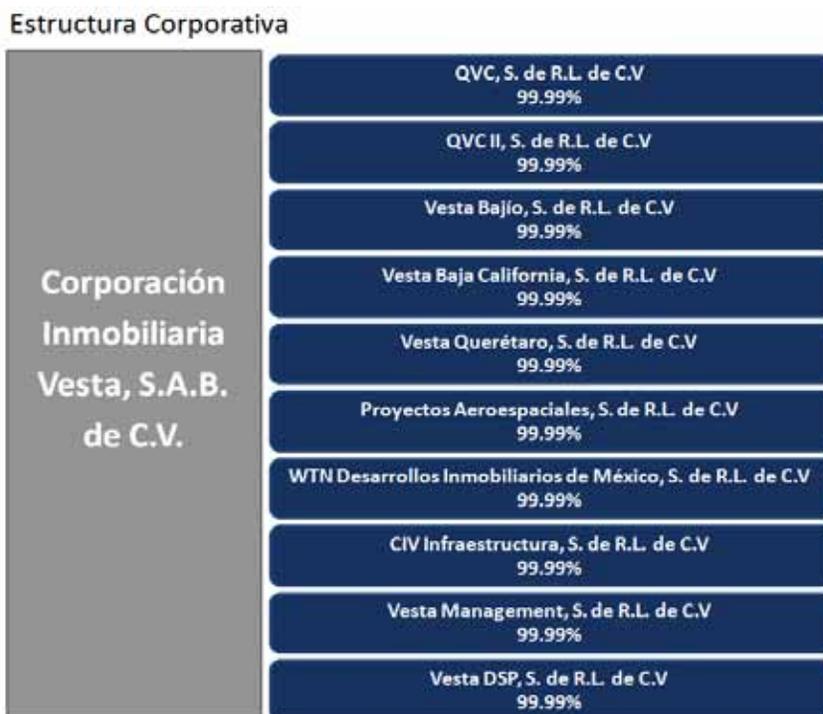
- Aprovechar las tendencias favorables de la industria que mantienen la creciente demanda de inmuebles industriales
- Continuar ampliando nuestra cartera de activos y fortalecer nuestro liderazgo en los principales mercados en donde tenemos presencia
- Hacer énfasis en el servicio al cliente y aumentar su satisfacción
- Proporcionar soluciones inmobiliarias a sectores industriales clave
- Continuar el desarrollo de Parques a la Medida
- Continuar el desarrollo de nuestras prácticas corporativas enfocadas en los estándares de la responsabilidad social corporativa

Consideramos que mediante la administración y mejora de nuestras prácticas corporativas y el impacto social y ambiental de nuestras operaciones diarias, seremos capaces de mejorar la calidad de nuestros servicios y aumentar la confianza y satisfacción de nuestros clientes. Hemos desarrollado un plan que refleja nuestros objetivos corporativos y las expectativas de nuestros clientes actuales, y que incorpora a las comunidades en y alrededor de las zonas geográficas donde operamos, a nuestros empleados y a nuestros accionistas. Dicho plan se complementa con las políticas y estrategias organizacionales existentes, como las relaciones de trabajo y ética, la conciencia ambiental y los servicios comunitarios, dentro un marco que nos permite desempeñarnos mejor y administrar y evaluar nuestro impacto corporativo, ambiental, social y económico.

Como parte de nuestro plan de responsabilidad social corporativa, (i) el consejo de administración aprobó nuestra política de inversión social el 19 de Marzo de 2013 en la cual destinamos USD\$0.01 centavos por pie cuadrado rentado a inversión social, (ii) obtuvimos la primera certificación LEED en uno de nuestros desarrollos Build-to-Suit lo que significa 1.14% de nuestro portafolio y de igual forma el 20% de nuestras oficinas están certificadas LEED, (iii) el 100% de los edificios inventario fueron construidos bajo estándares "Eco-Efficient", fruto del Manual de Edificación Sustentable que desarrollamos en conjunto con DEG, uno de nuestros socios estratégicos, (iv) a finales de 2013 el Consejo de Administración aprobó la creación de un Comité de Responsabilidad Social y Medio Ambiente, que entre otras actividades tiene como objetivo el desarrollo de la política ambiental de la Emisora y (v) para fines de 2013 contamos con una producción voluntaria de energía fotovoltaica en nuestros edificios del 40.18 kW.

Nuestra Estructura Corporativa

Nuestra estructura corporativa a la fecha del presente Reporte Anual se presenta a continuación:



Fuente: Vesta

Información Corporativa

Somos una sociedad anónima bursátil de capital variable constituida conforme a las leyes de México. Nuestras oficinas principales están ubicadas en Bosque de Ciruelos 304, piso 7, Col. Bosques de las Lomas, en la ciudad de México, Distrito Federal. Nuestro número telefónico es +52 55-5950-0070. Nuestra página de internet es www.vesta.com.mx. La información contenida en, o aquella a la que se tiene acceso a través de nuestra página de internet no se incorpora por referencia y no será considerada como parte del presente Reporte Anual.

Resumen de la Información Financiera

El presente Reporte Anual incluye nuestros estados financieros anuales consolidados auditados al 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011 y para los ejercicios terminados en dichas fechas, conjuntamente con las notas a los mismos.

La información financiera contenida en este Reporte Anual ha sido preparada de conformidad con las NIIF. Ver "Comentarios y Análisis de la Administración sobre la Situación Financiera y Resultados de Operación - Bases de Preparación de Información Financiera."

Ingresos

Ingresos por Rentas

Los ingresos por arrendamiento al cierre del 31 de diciembre de 2013 fueron de E.U.\$ 58.52 millones, comparado con E.U.\$ 51.86 millones al cierre del 31 diciembre de 2012, lo cual representa un incremento de E.U.\$ 6.66 millones, o 12.8%.

Costos de Operación de las Propiedades

Nuestro costo de operación de las propiedades para el periodo del 31 de diciembre de 2013 fue de E.U.\$ 3.45 millones, comparado con E.U.\$ 4.11 millones al cierre del 31 de diciembre de 2012, el cual representa una caída de E.U.\$ 0.65 millones, o 15.9%.

Gastos de Administración

Los gastos de administración al cierre del 31 de diciembre de 2013 fueron de E.U.\$ 6.80 millones, comparados con E.U.\$ 6.64 millones al cierre del 31 de diciembre de 2012, esto representan un aumento de E.U.\$ 0.16 millones, o el 2.4%.

Depreciación

Los gastos por depreciación al cierre del 31 de diciembre de 2013 fueron de E.U.\$ 0.08 millones, comparado con E.U.\$ 0.06 millones al cierre del 31 de diciembre de 2012.

Otros Ingresos y Gastos

Otros ingresos y gastos al cierre del 31 de diciembre de 2013 generaron ingresos de E.U.\$ 79.69 millones comparado con un ingreso de E.U.\$ 7.65 millones al cierre del 31 de diciembre de 2012.

Los ingresos por interés aumentaron en E.U.\$3.50 millones por el año terminando el 31 de diciembre de 2013, pasando de E.U.\$ 3.45 millones en 2012 a E.U.\$ 6.95 millones en 2013.

La ganancia cambiaria en 2013 comparada con 2012 disminuyó en E.U.\$ 6.09 millones. La ganancia cambiaria se explica principalmente por el efecto del tipo de cambio peso/dólar en el saldo en la deuda en dólares de WTN, una subsidiaria de la Emisora, cuya moneda funcional es el peso y el saldo de efectivo e inversiones en pesos que mantiene la Emisora.

Otros ingresos cayeron en E.U.\$0.10 millones al cierre del 31 de diciembre de 2013. La caída se atribuye a ajustes inflacionarios menores en las devoluciones de impuestos y créditos en 2013..

El gasto por interés disminuyó en E.U.\$ 1.51 millones, o 6.1%, al cierre del 31 de diciembre de 2013, comparado con el mismo periodo del 2012. La disminución se explica por un menor saldo promedio de la deuda durante 2013, comparado con 2012.

La ganancia derivada de la revaluación de las propiedades de inversión para el 31 de diciembre de 2013 incrementaron en E.U.\$ 73.22 millones, o 335.4%, comparado con el 2012.

Utilidad Antes de Impuestos

Debido a las razones previamente descritas, nuestra utilidad antes de impuestos al cierre del 31 de diciembre de 2013 fue de E.U.\$ 127.88 millones, que se compara con una ganancia de E.U.\$ 48.71 millones al cierre del 31 de diciembre de 2012, lo que representa un incremento del 162.5%.

Impuesto a la utilidad

El gasto por impuesto a la utilidad (gastos) o beneficio al cierre del 31 de diciembre de 2013 fueron de E.U.\$ 38.45 millones comparado con un gasto de E.U.\$ 7.86 millones al cierre del 31 de diciembre de 2012.

Utilidad del Año

Por las razones descritas anteriormente, nuestra utilidad al cierre del 31 de diciembre de 2013 fue de E.U.\$ 89.43 millones, que se compara con una utilidad de E.U.\$ 40.84 millones al cierre del 31 de diciembre de 2012.

Utilidad Integral del Año

La utilidad integral refleja el impacto de la variación cambiaria de un año a otro en las cuentas de capital de WTN, que es nuestra única subsidiaria que utiliza el peso como moneda funcional.

Al cierre del 31 de diciembre de 2013 registramos una pérdida en las diferencias en cambio por la conversión de operaciones extranjeras de E.U.\$ 0.08 millones que se compara con una ganancia de E.U.\$ 0.82 millones al cierre del 31 de diciembre de 2012. La utilidad integral para el año 2013 fue de E.U.\$ 89.35 millones comparada con una utilidad de E.U.\$ 41.67 millones en el 2012.

Comportamiento de los títulos de Vesta en el mercado de valores (pesos por acción y acciones operadas respectivamente):



Fuente: Bloomberg



Fuente: Bloomberg

c) Factores de Riesgo

Invertir en nuestras Acciones implica riesgos. Los inversionistas deben considerar cuidadosamente los riesgos que se describen más adelante, así como el resto de la información contenida en este Reporte Anual, antes de invertir en nuestras Acciones. Cualquiera de los riesgos que se describen a continuación puede afectar significativamente nuestras operaciones, proyecciones, situación financiera o resultados de operaciones. De actualizarse cualquiera de los riesgos siguientes, el precio o la liquidez de nuestras Acciones pudiera reducirse y los inversionistas podrían perder parte o la totalidad de su inversión. Los riesgos que se describen a continuación son aquellos que actualmente consideramos pudieran tener un efecto adverso en nuestro negocio, condición financiera o resultados de operaciones. Pudieran existir riesgos adicionales a los que se analizan más adelante que actualmente desconocemos o que a esta fecha no consideramos relevantes o a los que actualmente no se les otorga un nivel de importancia tal que amerita su inclusión como factores de riesgo. Si alguno de los riesgos que se describe a continuación llegare a materializarse, el mismo podría afectar en forma adversa y significativa nuestro negocio, condición financiera o los resultados de operaciones, así como el precio o liquidez de las Acciones.

Riesgos Relacionados con Nuestro Negocio

El éxito de nuestro negocio depende de la situación general de la economía y de la industria inmobiliaria, y una desaceleración económica o una reducción en el valor de los activos inmobiliarios, la venta de inmuebles o las actividades de arrendamiento inmobiliario podría tener un efecto relevante adverso en nuestro negocio.

Nuestro negocio está estrechamente vinculado a la situación general de la economía y el desempeño de la industria inmobiliaria. En consecuencia, nuestro desempeño económico, el valor de nuestros inmuebles, y nuestra habilidad para implementar nuestra estrategia de negocios podrían verse afectados por cambios en las condiciones económicas nacionales y regionales. El desempeño de los mercados inmobiliarios en los que operamos tiende a ser cíclico y está vinculado a la condición de la economía en Estados Unidos y en México y a la percepción que tengan los inversionistas del entorno económico global. Las variaciones en el PIB, las crecientes tasas de interés, el aumento en la tasa de desempleo, la disminución en la demanda de productos inmobiliarios, la depreciación de los inmuebles o periodos de desaceleración económica global o de recesión así como la percepción de que cualquiera de estos eventos pudiera ocurrir, han afectado de manera negativa el mercado inmobiliario en el pasado y podrían afectar de manera negativa en el futuro el desempeño de nuestro negocio. Adicionalmente, la condición de la economía local de cada estado de México en que operamos podría depender de una o más industrias específicas que sean los principales motores económicos de dichos estados. Nuestra capacidad para cambiar rápidamente nuestra cartera inmobiliaria en respuesta a las condiciones económicas es extremadamente limitada. Adicionalmente, algunos de nuestros principales gastos, el servicio de nuestra deuda, el impuesto predial y costos de operación y mantenimiento no pueden reducirse cuando las condiciones de mercado son negativas. Estos factores pueden impedir nuestra capacidad de responder en forma rápida a cambios en el desempeño de nuestras propiedades industriales y podrían afectar adversamente nuestro negocio, condición financiera y los resultados de

operaciones. En años pasados, destacándose el año 2010, experimentamos un impacto negativo por la desaceleración económica (o recesión) y la disminución en la demanda de productos inmobiliarios y servicios relacionados con los mismos dentro de los mercados en los que operamos, que tuvo un impacto en nuestros resultados. Estos factores podrían afectarnos de manera negativa, de nueva cuenta, en el futuro. Una recesión y/o una la desaceleración en el mercado inmobiliario podrían derivar en:

- una disminución general en las rentas o términos menos favorables en nuestros nuevos contratos de arrendamiento o renovaciones de los existentes;
- la devaluación del valor de los inmuebles que integran nuestra cartera;
- altos niveles de desocupación o incapacidad para arrendar inmuebles en condiciones favorables;
- incapacidad para cobrar rentas de nuestros arrendatarios;
- una disminución en la demanda de espacios y naves industriales y cambios en las preferencias de los clientes respecto de propiedades disponibles;
- un aumento en la tasa de desocupación de nuestras propiedades y, en consecuencia, en la oferta de naves industriales o en la disponibilidad de espacio más adecuado en las áreas en las que operamos;
- mayores tasas de interés, mayores costos de arrendamiento, menos disponibilidad de financiamientos, condiciones de crédito menos favorables y reducción en la disponibilidad de líneas de crédito hipotecario y otras fuentes de fondeo, todos ellos, factores que podrían incrementar nuestros costos, limitar nuestra capacidad para adquirir inmuebles y limitar nuestra capacidad de refinanciar pasivos;
- un aumento en nuestros gastos, incluyendo, sin limitación, costos de seguros, costos laborales, precios de energía eléctrica, valuación de inmuebles u otros impuestos, y costos del cumplimiento de leyes y reglamentos; y
- políticas gubernamentales y restricciones a nuestra capacidad para transferir gastos a nuestros arrendatarios.

Si se repitieran condiciones económicas y de mercado similares a aquellas que prevalecieron en el 2010, 2009 y 2008, el desempeño y la rentabilidad de nuestro negocio podrían disminuir. Si esto ocurriera, podríamos incumplir con nuestra obligación de mantener ciertas razones financieras al amparo de nuestros contratos de crédito, que nos forzarían a buscar dispensas o modificaciones de nuestros acreedores. No podemos asegurar que obtendremos las dispensas o modificaciones necesarias en condiciones que sean satisfactorias, en su caso. Adicionalmente, si nuestro negocio se ve afectado, no tendremos la liquidez suficiente para cubrir nuestra deuda conforme vaya siendo exigible en años futuros, lo cual podría afectar en forma adversa y significativa nuestro negocio, resultados de operaciones, condición financiera, y el valor y liquidez de nuestras Acciones.

La volatilidad de los mercados financieros podría afectar en forma adversa nuestros resultados de operaciones y nuestra condición financiera.

La volatilidad de los mercados financieros podría afectar adversamente la disponibilidad general de crédito y podría llevar a un debilitamiento aún mayor de la economía en México, en Estados Unidos y global. En la medida en que haya alteraciones en los mercados financieros, el valor de nuestras propiedades y nuestras inversiones, la disponibilidad o las condiciones de financiamiento que nosotros, o nuestras subsidiarias, tengamos o pudiéramos prever utilizar, nuestra capacidad y la de nuestras subsidiarias para hacer pagos de principal e intereses de, o refinanciar, cualquier deuda insoluble cuando sea exigible podrían verse afectadas en forma adversa y/o podrían afectar la capacidad de nuestros clientes para celebrar nuevas operaciones de arrendamiento o cumplir con los pagos de las rentas al amparo de los arrendamientos existentes. La volatilidad de los mercados financieros en los últimos años ha hecho más difícil la valoración de nuestras propiedades. Si no podemos acceder a fuentes de financiamiento adecuadas o no somos capaces de refinanciar nuestra deuda existente, nos veríamos obligados a vender algunas de nuestras propiedades para poder financiar nuestras operaciones. Cualquier valuación así como la estabilidad del valor asignado a nuestras propiedades y aquellas de nuestras subsidiarias, están sujetos a cierta incertidumbre que pudiera resultar en un valor de nuestras propiedades y de aquellas de nuestras subsidiarias, menor al que consideramos. Así mismo, podríamos no ser capaces de vender nuestras propiedades oportunamente.

En el 2008 y el 2009, los mercados financieros sufrieron una crisis sin precedentes. Esta crisis redujo la disponibilidad de financiamiento e incrementó significativamente el costo de la mayoría de las fuentes de financiamiento. En algunos casos, estas fuentes de financiamiento desaparecieron. Adicionalmente, aún y cuando hubiere fuentes de financiamiento disponibles, podríamos no ser capaces de refinanciar nuestra deuda actual en términos más favorables. Dicha incertidumbre podría inducir a los participantes de los mercados financieros a actuar de manera más conservadora, lo cual pudiera derivar en disminuciones en la demanda y el precio en los mercados en los que operamos. Como resultado de lo anterior, podríamos no ser capaces de recuperar el valor actual de nuestras propiedades, terrenos, inversiones en o pagos adelantados a nuestras subsidiarias.

Nuestros ingresos dependen en forma significativa de nuestros arrendatarios, y nuestro negocio podría verse afectado en forma adversa y significativa si un número importante de nuestros arrendatarios, o cualquiera de nuestros principales arrendatarios, incumplieran con sus obligaciones derivadas de los arrendamientos.

La mayoría de nuestros ingresos proviene de las rentas obtenidas de los arrendamientos de nuestras propiedades industriales. Como consecuencia de lo anterior, nuestro desempeño depende de nuestra capacidad para cobrar las rentas de nuestros arrendatarios y la capacidad de nuestros arrendatarios para realizar dichos pagos. Nuestros ingresos y fondos disponibles para el pago de nuestras deudas y para hacer distribuciones, podrían verse afectados en forma adversa y significativa si un número importante de nuestros arrendatarios, o cualquiera de nuestros principales arrendatarios, retrasara el inicio de los arrendamientos, se negaran a ampliar o renovar los contratos de arrendamiento a su vencimiento, no realizara los pagos de las rentas y de mantenimiento cuando sean exigibles, cerraran sus negocios o se declarara en concurso mercantil, quiebra o suspensión de pagos. Cualquiera de estos eventos podría resultar en la terminación del contrato de arrendamiento y en la pérdida del ingreso derivado del pago de las rentas que pudieran provenir del contrato de arrendamiento terminado.

Así mismo, una vez vencidos los contratos de arrendamiento respecto de cualquiera de nuestras propiedades estamos expuestos al riesgo de que dichos contratos de arrendamiento no sean renovados, el inmueble no sea arrendado a nuevos clientes o las condiciones de la renovación o del nuevo contrato de arrendamiento (incluyendo el costo de las renovaciones para los clientes) sean menos favorables para nosotros que las condiciones de los contratos de arrendamiento actuales. En el caso en que un número significativo de clientes incumpliera con sus obligaciones al amparo de sus contratos de arrendamiento, podríamos experimentar retrasos e incurrir en gastos significativos para exigir nuestros derechos como propietarios conforme a dichos contratos. Una desaceleración en el negocio de cualquiera de nuestros clientes podría derivar en que dicho cliente tuviera que terminar su contrato de arrendamiento con nosotros o podría debilitar su condición financiera de forma tal que el cliente se viera imposibilitado de pagar las rentas cuando éstas fueran exigibles o tuviera que realizar una reestructura de su negocio y reducir el flujo de efectivo destinado al pago del arrendamiento. Adicionalmente, el cliente podría buscar la protección que le brindan las leyes en materia de concurso mercantil, insolvencia o similares, que podría resultar en el desistimiento o terminación del contrato de arrendamiento y por lo tanto causaría una reducción en nuestro flujo de efectivo disponible.

Al 31 de diciembre de 2013, nuestros diez principales arrendatarios, con base en las rentas facturadas durante el año, ocupaban, en forma agregada, aproximadamente 36.7% de la SBA de nuestra cartera inmobiliaria y representaban aproximadamente 50.9% de los ingresos por arrendamiento de nuestra cartera inmobiliaria industrial. Adicionalmente, Nestlé representaba el 20.3% de los ingresos por arrendamiento a dicha fecha. En la medida en que cualquiera de nuestros principales arrendatarios sufra una desaceleración en su negocio o se debilite su condición financiera, podría afectarse así mismo su capacidad para pagar las rentas puntualmente o podría caer en un incumplimiento al amparo de su contrato de arrendamiento con nosotros, lo cual podría resultar en un efecto adverso y significativo en nuestro desempeño, negocio, resultados de operaciones y condición financiera.

Nuestros clientes tienen operaciones en ciertos sectores industriales en México y nuestro negocio podría verse afectado adversamente por una desaceleración económica en cualquiera de dichos sectores.

Nuestros clientes operan en una amplia gama de industrias. Los clientes que integran nuestra cartera inmobiliaria se concentran principalmente en las industrias de alimentos y bebidas (24.2%), automotriz (27.4%), logística (12.1%), aeroespacial (15.5%), dispositivos médicos (4.1%), plásticos (5.3%) y otros (11.4%) de nuestros ingresos por arrendamiento hasta el 31 de diciembre de 2013. Nuestra exposición a dichas industrias nos sujeta al riesgo de desaceleraciones económicas en cualquiera de estos sectores, o cualquier otro evento que los pudiera afectar. Si cualquiera de esos riesgos se materializara, nuestro negocio, resultados de operaciones y condición financiera podrían verse afectados en forma adversa y significativa.

Un porcentaje importante de nuestros ingresos por arrendamiento proviene de un solo cliente.

Actualmente arrendamos a Nestlé tres centros de distribución (incluyendo CPW), los cuales representan el 12.5% del total de la SBA de nuestra cartera y el 20.3% de nuestros ingresos por arrendamiento hasta el 31 de diciembre de 2013. Dos de los centros de distribución arrendados por Nestlé se encuentran en Lagos de Moreno, Jalisco, y el otro se encuentra en Toluca, Estado de México.

Si Nestlé diera por terminados los contratos de arrendamiento celebrados con nosotros o si fuéramos incapaces de renovar dichos contratos de arrendamiento a su término o de renovarlos en condiciones que fueran razonablemente aceptables para Nestlé, o si Nestlé incumpliera con sus obligaciones derivadas de cualquiera de dichos contratos de arrendamiento, podríamos sufrir un efecto adverso y significativo en nuestro negocio, condición financiera o resultados de operaciones.

Adicionalmente, en el caso en que Nestlé optare por no renovar los contratos de arrendamiento a su término, arrendar esas propiedades a nuevos clientes podría ser difícil y tardado. No podemos asegurar que podremos arrendar de nuevo dichas propiedades si llegaren a estar vacantes, ni cuánto tiempo tardaríamos en hacerlo ni si se afectarían los resultados de nuestras operaciones. Particularmente, consideramos que por lo que respecta a los centros de distribución ubicados en Lagos de Moreno, Jalisco, es posible que enfrentemos poca demanda ya que las actividades industriales no son tan dinámicas como en otras regiones en las que operamos. Retrasos en el arrendamiento de dichas propiedades podrían afectar en forma adversa nuestra condición financiera y resultados de operaciones.

Dependemos de un solo acreedor para nuestros financiamientos.

General Electric ha sido nuestra principal fuente de financiamiento. No podemos asegurar que en un futuro General Electric estará dispuesto, o estará en posición de continuar otorgándonos financiamiento, o que seremos capaces de continuar recibiendo financiamientos por parte de General Electric, o que los financiamientos que recibamos estén en los mismos términos o en términos más favorables que aquellos de nuestros contratos de crédito y líneas de crédito existentes. Tampoco podemos asegurar que otros acreedores estarán dispuestos a refinanciar los créditos existentes, o a otorgarnos crédito adicional.

Los créditos otorgados al amparo de nuestros contratos de crédito con General Electric vencen en 2016, incluyendo aquellos al amparo del último contrato de crédito celebrado el 30 de abril de 2012. Ver "Comentarios y Análisis de la Administración sobre la Situación Financiera y Resultados de Operación – Informe de Créditos Relevantes". En el caso en que General Electric no estuviere dispuesto o no fuera capaz de continuar otorgándonos financiamiento podríamos ser incapaces de obtener otras fuentes de financiamiento, lo que podría afectar en forma adversa y significativa nuestra condición financiera y resultados de operaciones.

En el caso de no poder cumplir con nuestras obligaciones financieras conforme a los contratos de crédito, General Electric tiene el derecho de retener todo o una parte de nuestros flujos de efectivo (que se definen como el saldo de las rentas depositadas por nuestros arrendatarios después de cubrir el servicio de la deuda), hasta que cumplamos con las razones financieras acordadas, o de aplicar dichos flujos de efectivo al prepago de los créditos en caso que no pudiéramos cumplir con las razones financieras dentro de los 12 meses siguientes a la fecha de la retención. Adicionalmente, dado que prácticamente la totalidad de nuestra cartera inmobiliaria garantiza los contratos de crédito mediante garantías cruzadas, cualquier incumplimiento al amparo de los mismos puede derivar en la ejecución total o parcial de la garantía fiduciaria constituida respecto de nuestra cartera, por parte de General Electric.

Un aumento en la competencia podría disminuir o prevenir incrementos en las tasas de ocupación y en las rentas de nuestras propiedades y podría reducir nuestras oportunidades de inversión.

Competimos con un número creciente de propietarios, desarrolladores y operadores inmobiliarios industriales en México, muchos de los cuales son propietarios de naves similares a las nuestras, ubicadas en los mismos mercados en los que se ubican nuestras propiedades. Nuestros competidores podrían tener mayores recursos financieros u otros recursos que nosotros y podrían ser capaces o estar dispuestos a tomar mayores riesgos de los que nosotros podemos administrar en forma razonable.

Nuestros competidores principales incluyen a Prologis, CPA, Fibra Uno quienes operan espacios industriales en los principales mercados suburbanos de la república como son el área metropolitana de la ciudad de México, incluyendo Toluca, Guadalajara y Monterrey. Otros competidores como Fibra McQuaire, Fibra Terrafina, Finsa y American Industries tienen un número importantes propiedades industriales en la región fronteriza del país, por ejemplo en Tijuana y Ciudad Juárez, donde Vesta compite activamente, así como en Reynosa, Matamoros y Monterrey, donde

no tenemos presencia. Adicionalmente enfrentamos a importantes competidores regionales en el resto de los mercados donde operamos.

En el futuro, un aumento en la competencia podría reducir la oferta en el número de oportunidades de inversión de las que podamos beneficiarnos o aumentar el poder de negociación de los dueños de las propiedades que tengan intención de vender sus propiedades. Adicionalmente, en el caso en que nuestros competidores cuenten con mayores recursos que nosotros, podrían tener mayor flexibilidad que nosotros para ofrecer concesiones en el monto de las rentas para atraer arrendatarios. Si nuestros competidores ofrecen espacios arrendables a precios más bajos que los del mercado, o más bajos que las rentas que actualmente cobramos a nuestros arrendatarios, podríamos perder a nuestros actuales arrendatarios o a potenciales arrendatarios y podríamos vernos presionados a reducir nuestras rentas por debajo de aquellas que actualmente cobramos o a ofrecer reducciones importantes en las rentas, mejoras al arrendatario, derechos de terminación anticipada u opciones de renovación en favor de los arrendatarios con el fin de retener a nuestros arrendatarios al vencimiento de nuestros contratos. En este caso, nuestro negocio, condición financiera, resultados de operaciones y flujo de efectivo, el precio de cotización de nuestras Acciones y nuestra capacidad para hacer distribuciones a nuestros accionistas podría verse afectado en forma adversa y significativa.

Nuestra capacidad para obtener capital de la venta de nuestras Acciones para financiar nuestro crecimiento puede ser limitada.

Nuestra capacidad para obtener capital de la venta de nuestras acciones para financiar el crecimiento de nuestro negocio depende en parte, del precio de mercado de nuestras Acciones, el cual, a su vez, depende de varias condiciones de mercado y otros factores que podrían variar de tiempo en tiempo, incluyendo:

- el grado de interés de los inversionistas;
- nuestro desempeño financiero y el de nuestros arrendatarios;
- nuestra falta de capacidad de cumplir con las expectativas del mercado y nuestros inversionistas en relación con nuestro negocio;
- los informes de analistas sobre nuestro negocio y el ambiente económico, político y social en México;
- las condiciones del mercado de capitales, incluyendo cambios en las tasas de interés de valores de renta fija;
- la falta de pago de distribuciones, las cuales dependen, en gran medida, del flujo de efectivo de nuestras operaciones que, a su vez, dependen de ingresos crecientes derivados de nuestros desarrollos, adquisiciones e incrementos en nuestras rentas; y
- otros factores como modificaciones al marco regulatorio (en particular fiscal) u otras medidas adoptadas por el gobierno o el poder legislativo que nos afecten o que, en general, afecten a empresas inmobiliarias.

Si no logramos alcanzar nuestras expectativas futuras en cuanto a ingresos y distribuciones en efectivo, ello podría tener un efecto adverso en el precio de mercado de nuestras Acciones y, en consecuencia, en nuestra capacidad para capitalizarnos.

Las obligaciones derivadas de nuestros contratos de financiamiento nos imponen restricciones en materia operativa y financiera, que podrían hacernos perder ciertas oportunidades o actuar de cierta forma.

Las obligaciones actuales derivadas de nuestros contratos de financiamiento, así como las obligaciones derivadas de financiamientos futuros en que incurramos para financiar nuestro crecimiento, podrían resultar en la imposición de restricciones en materia operativa y financiera a nuestro cargo. Estas restricciones incluyen, entre otras, limitaciones a nuestra capacidad para:

- incurrir en deuda adicional;
- pagar nuestros créditos antes de su vencimiento;
- realizar adquisiciones, inversiones o en general aprovechar oportunidades corporativas;

- constituir o crear gravámenes adicionales;
- transferir o enajenar ciertos activos o fusionarnos o consolidarnos con o en otras sociedades;
- realizar escisiones o reorganizar nuestro negocio;
- celebrar ciertas transacciones con afiliadas;
- vender participaciones en nuestras subsidiarias; y
- de cualquier otra manera realizar ciertas actividades corporativas necesarias.

Estas restricciones podrían afectar adversamente nuestra capacidad para financiar operaciones futuras o requerimientos de capital y para aprovechar oportunidades de negocio disponibles. El incumplimiento a cualquiera de estas obligaciones podría resultar en un incumplimiento y aceleración de nuestra deuda. En caso de actualizarse tal incumplimiento, los acreedores correspondientes podrían dar por vencida la deuda más los intereses devengados y otras cuotas, en forma anticipada, y hacerla inmediatamente pagadera y exigible, además de ejecutar cualquier garantía otorgada para garantizar dicha deuda. Cualquiera de estas acciones podría derivar en que nos veamos obligados a iniciar un procedimiento de quiebra, insolvencia, concurso mercantil o similar, que podría afectar en forma adversa y significativa nuestro negocio y el precio de nuestras Acciones.

Nuestros arrendatarios podrían incumplir con su obligación de mantener una póliza de seguro vigente.

De conformidad con los contratos de arrendamiento celebrados con nuestros arrendatarios, éstos están obligados a obtener y mantener pólizas de seguro de responsabilidad civil general. Si nuestros arrendatarios no cumplen con dicha obligación, nosotros tendremos la necesidad de obtener pólizas de seguros de responsabilidad civil general para las propiedades de aquéllos arrendatarios que incumplan con dicha obligación. En virtud de lo anterior, nos veríamos obligados a pagar primas de seguro y cuotas que de otra forma no tendríamos la obligación de cubrir. Dichos gastos podrían afectar de manera adversa nuestra condición financiera.

Adicionalmente, si nuestros arrendatarios no mantienen una cobertura de seguros suficiente o adecuada, podríamos resultar responsables y no contar con cobertura suficiente para cubrir las pérdidas que de otro modo serían atribuibles a nuestros arrendatarios o a su negocio. De actualizarse una pérdida relacionada con una o más de nuestras propiedades que no estuvieran aseguradas o de exceder la pérdida los límites de la cobertura del seguro (como consecuencia de nuestro incumplimiento o el de nuestros arrendatarios de contratar una póliza de seguro), podríamos sufrir una pérdida significativa de capital invertido y de ingresos potenciales en relación con dichas propiedades y podríamos continuar no obstante obligados al pago de cualquier deuda que estuviere garantizada con la propiedad afectada, lo cual afectaría en forma adversa y significativa nuestro negocio.

En caso de estar cubierta cualquier pérdida relacionada con nuestras propiedades que se encuentren aseguradas, podríamos estar obligados a pagar una cantidad significativa por concepto de deducible a efecto de poder recuperar al amparo de la póliza respectiva o la cantidad de la pérdida podría exceder nuestra cobertura por la pérdida.

Nuestros resultados de operación podrían verse adversamente afectados en caso que nuestros inmuebles sufrieran daños o pérdidas causadas por fenómenos naturales.

Conforme a los términos actuales de nuestro contrato de crédito con General Electric estamos obligados a contratar y mantener asegurados todos nuestros inmuebles, contra cualquier daño o pérdida, incluido cualquier daño o pérdida causado por fenómenos naturales. La mayoría de nuestra cartera inmobiliaria se ubica en zonas que no presentan altas incidencias de afectación por fenómenos naturales, sin embargo, en caso de sismos, inundaciones o cualquier otro fenómeno natural que pudiese afectar o causar un daño o pérdida a nuestros inmuebles, tendríamos que reclamar la cobertura al amparo de nuestros seguros.

En caso de sufrir una pérdida o daño cualquiera de nuestros inmuebles General Electric tiene la opción de (i) permitarnos aplicar los montos recuperados al amparo de nuestros seguros para construir nuevamente el inmueble afectado o (ii) requerir que paguemos anticipadamente una porción de nuestros créditos insolutos a esa fecha en un monto equivalente al porcentaje que represente el inmueble que hubiere sufrido la pérdida o daño respecto del total de nuestros inmuebles, con los ingresos recibidos de la aseguradora. Si cualquiera de nuestras propiedades sufre daños y General Electric elige ejercer la segunda opción descrita anteriormente, no podríamos aplicar los recursos netos recibidos de las aseguradoras para la reconstrucción o reemplazo de la propiedad dañada o pérdida ni a

recuperar la pérdida de los ingresos por arrendamiento que deriven de la interrupción del negocio en dicha propiedad. Podríamos no tener fondos suficientes o acceso al capital necesario para reconstruir o reemplazar dichos bienes y como resultado nuestra condición financiera y resultados de operaciones podrían verse afectados en forma adversa y significativa y el precio y liquidez de nuestras Acciones verse afectado en forma adversa y significativa.

Ciertas disposiciones de nuestros contratos de arrendamiento podrían no ser exigibles.

Nuestros contratos de arrendamiento se rigen por la legislación mexicana. De conformidad con la ley aplicable a nuestros arrendamientos, si todo o una parte de nuestras propiedades arrendadas se destruyera o de otra manera fuera afectada, total o parcialmente, los arrendatarios no estarían obligados a pagar las rentas o podrían reducir las rentas pendientes en forma proporcional al porcentaje de la propiedad dañada. Aún cuando nuestros contratos de arrendamiento obligan a los arrendatarios a continuar pagando las rentas en estas circunstancias, un tribunal mexicano podría determinar que las disposiciones aplicables no son exigibles. En dicho caso, nuestros ingresos se verían afectados lo cual, a su vez, podría tener un efecto adverso y significativo en nuestra condición financiera y resultados de operaciones.

Nuestros activos podrían estar sujetos a revisiones por deterioro, lo cual podría tener un efecto adverso en nuestros resultados de operaciones.

Evaluamos periódicamente nuestros inmuebles para identificar indicadores de pérdidas por deterioro. La determinación con respecto a la existencia de indicadores de pérdidas por deterioro se basa en factores como las condiciones de mercado, el desempeño del arrendatario y la estructura legal. Como ejemplo, la terminación anticipada de un contrato de arrendamiento por un arrendatario podría derivar en el reconocimiento de una pérdida por deterioro. Nuestros inmuebles están valuados calculando el valor presente neto de los pagos de renta futuros que podrían realizarse respecto de cada una de nuestras propiedades dividido entre una tasa de descuento basada en el costo de capital promedio ponderado. Dicho promedio puede variar como resultado de los cambios en las tasas de interés y otras condiciones de mercado que están fuera de nuestro control. Cuánto más alta sea la tasa de descuento, menor el valor de nuestras propiedades. Si determinamos que ha ocurrido una pérdida por deterioro, estaríamos obligados a reconocer dicha pérdida y a realizar un ajuste en el valor neto en libros del activo, lo cual podría tener un efecto adverso y significativo en nuestros resultados de operación durante el periodo en el cual se registre el cargo por deterioro y es probable que afecte en forma adversa y significativa el valor de nuestras Acciones.

En el 2013 reconocimos una utilidad por revaluación de propiedades de inversión de E.U.\$ 95.05 millones y en 2012 de E.U.\$ 21.83 millones.

Estamos expuestos a riesgos relacionados con el desarrollo de propiedades industriales.

Estamos sujetos a riesgos relacionados con nuestras actividades de desarrollo y arrendamiento, los cuales podrían afectar en forma adversa nuestros resultados de operaciones y el flujo disponible de efectivo, incluyendo, sin limitar, los siguientes:

- que no seamos capaces de arrendar a precios redituables, el espacio disponible en nuestros Edificios recientemente desarrollados;
- las oportunidades de desarrollo que exploramos podrían ser abandonadas y la inversión relacionada a la investigación y valoración de dichas oportunidades de desarrollo no serían capitalizadas;
- podríamos no ser capaces de obtener, o podríamos retrasarnos en la obtención de, todos los permisos y autorizaciones gubernamentales de zonificación, construcción, ocupación y otros permisos necesarios;
- los estudios de viabilidad para el desarrollo de las nuevas propiedades podrían demostrar que son incorrectos una vez que se haya iniciado el desarrollo;
- debido a los altos costos de las reservas territoriales, nuestras actividades podrían no ser tan rentables;
- que los costos reales de construcción de una propiedad excedan los costos originalmente estimados, o que la construcción pudiera no terminarse a tiempo, haciendo que el proyecto sea menos rentable de lo estimado o que no sea en absoluto rentable, incluyendo un retraso derivado de un incumplimiento de contrato, de los efectos de las condiciones climáticas locales, de la posibilidad de huelgas locales o

nacionales de los trabajadores de la construcción y de la escasez de materiales, materiales de construcción o energía y combustible para el equipo; y

- que defectos en el diseño de la construcción que pudieran resultar en costos adicionales para corregirlos.

Estos riesgos podrían resultar en retrasos o gastos importantes no previstos y, en ciertas circunstancias, podría impedir la terminación de un desarrollo o la renovación de proyectos una vez iniciados, cualquiera de los cuales podría tener un efecto adverso y significativo en nuestro negocio, condición financiera, resultados de operaciones y flujo de efectivo, así como en el precio de nuestras Acciones.

Nuestras operaciones están sujetas a diversas leyes y reglamentos en materia ambiental y de seguridad. Cualquier incumplimiento a las disposiciones legales que nos son aplicables podría resultar en la imposición de responsabilidades a nuestro cargo, lo cual podría derivar en costos adicionales significativos que podrían tener un efecto adverso y significativo en nuestra condición financiera.

Nuestras operaciones y propiedades están sujetas a leyes y reglamentos federales y locales, relacionados con la protección del medio ambiente y el uso de recursos naturales. De conformidad con las Leyes Ambientales aplicables, el Gobierno Federal ha implementado un programa para proteger el ambiente mediante la promulgación de leyes, reglamentos y normas oficiales para regular la planeación ecológica, riesgos ambientales y valoración del impacto ambiental, contaminación auditiva y del aire, eliminación de materiales peligrosos o contaminantes, áreas naturales protegidas, protección a la flora y fauna, conservación y uso racional de recursos naturales, y contaminación del suelo, entre otros. Las autoridades mexicanas federales y locales, como la Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales, la Procuraduría Federal de Protección al Ambiente, la Comisión Nacional del Agua y los gobiernos estatales y municipales, tienen la facultad de iniciar procedimientos civiles, administrativos y penales en contra de personas que violen las Leyes Ambientales y podrían interrumpir cualquier proyecto o desarrollo que esté en incumplimiento de las mismas.

Consideramos que la regulación de nuestro negocio en materia ambiental tanto a nivel federal, estatal como local, será cada vez más estricta. No podemos predecir el efecto que, en su caso, podría tener la emisión de nuevas leyes y reglamentos ambientales o de disposiciones más estrictas, en nuestros resultados de operaciones, flujos de efectivo, requisitos de desembolso de capital o condición financiera.

Adicionalmente, de conformidad con la legislación ambiental aplicable, somos responsables individual y conjuntamente con nuestros arrendatarios por costos de limpieza relacionados con la contaminación del suelo, aún cuando la contaminación sea causada por el arrendatario. Aunque nuestros contratos de arrendamiento establecen que los arrendatarios cubrirán los costos relacionados con las actividades de reparación, no podemos ofrecer ninguna garantía de que los arrendatarios pagarán por dichas actividades de reparación. Si cualquiera de nuestros arrendatarios contaminara el suelo donde se encuentran ubicadas nuestras propiedades y no reparara el daño y limpiara el suelo o no pagara por dicha reparación, estaríamos obligados a limpiarlo nosotros y seríamos responsables de cualquier daño causado por dicha contaminación, lo cual, probablemente tendría un efecto adverso y significativo en nuestro negocio, condición financiera y resultado de operaciones.

Nuestros bienes inmuebles podrían ser objeto de expropiación por parte del gobierno para causas de utilidad pública.

En México, el gobierno tiene la facultad de expropiar bienes en determinadas circunstancias. Conforme a la legislación aplicable, existe la obligación de indemnizar al propietario del inmueble, sin embargo, el monto de la indemnización podría ser inferior a su valor de mercado y el monto pagadero por indemnización podrá ser pagado después de haya transcurrido un periodo de tiempo significativo. En caso de expropiación de alguno de nuestros inmuebles, podríamos perder total o parcialmente la inversión en el mismo. Lo anterior, tendría un efecto negativo en los rendimientos esperados respecto de dicho inmueble lo que a su vez podría tener un efecto adverso y significativo en nuestro negocio.

Podríamos no ser capaces de completar adquisiciones que pudieran hacer crecer nuestro negocio y, aún cuando consumáramos las adquisiciones, podríamos no ser capaces de integrar y operar exitosamente las propiedades adquiridas.

Nuestra estrategia de crecimiento incluye la adquisición de propiedades individuales cuando se presentan oportunidades únicas, así como la adquisición de carteras inmobiliarias que contengan varias propiedades. Nuestra capacidad para adquirir propiedades en condiciones satisfactorias y de integrarlas y operarlas exitosamente como parte de nuestro negocio está sujeta a los riesgos siguientes:

- podríamos no ser capaces de adquirir las propiedades deseadas debido a la competencia de otros inversionistas inmobiliarios que cuentan con mayores recursos financieros que nosotros (lo cual podría incrementar el precio de compra de la propiedad deseada), incluyendo otras sociedades operadoras de inmuebles y fondos de inversión, particularmente en los mercados en los que no operamos actualmente;
- podríamos adquirir propiedades que, una vez adquiridas, no aumenten nuestros resultados, y podríamos no ser capaces de administrar y arrendar exitosamente dichas propiedades para cumplir con nuestras expectativas;
- podríamos no ser capaces de generar suficiente flujo de efectivo de nuestras operaciones, o de obtener el financiamiento o levantar el capital necesario para completar una adquisición o, en caso de obtenerlo, dicho financiamiento podría no ser en condiciones satisfactorias;
- podríamos necesitar incurrir en gastos adicionales a los presupuestados para el desarrollo de propiedades o para hacer mejoras o remodelaciones necesarias a las propiedades adquiridas;
- los contratos para la adquisición de propiedades generalmente están sujetos a ciertas condiciones para el cierre incluyendo la terminación de manera satisfactoria de las investigaciones de auditoría, por lo que podríamos invertir grandes cantidades de capital y tiempo en posibles adquisiciones que seamos incapaces de consumir;
- el proceso de adquisición o posible adquisición de una nueva propiedad podría desviar la atención de nuestros directores del resto de las operaciones de nuestro negocio; y
- podríamos no ser capaces de integrar las nuevas adquisiciones de manera rápida y eficiente a nuestra cartera y operaciones existentes, particularmente las adquisiciones de carteras completas.

No podemos garantizar que seremos capaces de manejar exitosamente todos los factores que son necesarios para asegurar el crecimiento exitoso de nuestro negocio. Si no somos capaces de encontrar oportunidades de adquisición adecuadas, o si las encontramos y no somos capaces de consumir las adquisiciones en condiciones favorables, o si somos incapaces de operar las propiedades adquiridas para cumplir con nuestras metas, ello podría tener un efecto adverso y significativo en nuestro negocio, condición financiera, resultados de operaciones y flujo de efectivo. Adicionalmente, nos enfrentamos a riesgos derivados de la adquisición de propiedades que no están terminadas o que necesitan remodelaciones o renovaciones importantes, particularmente, el riesgo de sobreestimar el valor de la propiedad, el riesgo de errar en el cálculo de los costos y tiempos necesarios para completar la remodelación o renovación o el riesgo de que la propiedad nunca sea desarrollada. Dichos retrasos o excesos en los costos podrían derivar de:

- escasez de materiales o mano de obra calificada;
- un cambio en el alcance del proyecto original;
- la dificultad de obtener los permisos y autorizaciones gubernamentales necesarios de zonificación, uso de suelo, ambientales, de construcción, ocupación y otros permisos necesarios;
- condiciones económicas o políticas que afecten la propiedad respectiva;
- el descubrimiento de defectos estructurales u otros defectos latentes en la propiedad una vez que haya comenzado la construcción; y
- retrasos en conseguir arrendatarios.

Cualquier falla en el cálculo del tiempo y costos presupuestados para la terminación de un proyecto o en vender o arrendar el proyecto después de que esté terminado, podría tener un efecto adverso y significativo en nuestro negocio, resultados de operaciones y condición financiera.

Si se presenta la oportunidad, podríamos considerar la adquisición de propiedades, incluyendo carteras inmobiliarias, en nuevos mercados dentro de México. Cada uno de los riesgos aplicables a nuestra capacidad de adquirir, integrar y operar exitosamente las propiedades en nuestros mercados actuales también es aplicable a

nuestra capacidad para adquirir, integrar y operar exitosamente propiedades adquiridas en mercados nuevos. Además de estos riesgos, podríamos no tener el mismo nivel de familiaridad con la dinámica y condiciones de mercado de cualquier nuevo mercado al que entremos, lo cual podría afectar adversamente nuestra capacidad de crecimiento o para operar en dichos mercados y nuestra condición financiera y resultados de operaciones. Podríamos no ser capaces de alcanzar las ganancias deseadas en nuestras inversiones en nuevos mercados. El no tener éxito en la expansión a nuevos mercados podría afectar en forma adversa y significativa nuestro negocio, condición financiera, resultados de operaciones y flujo de efectivo, así como el precio de nuestras Acciones.

Los activos que adquiramos podrían resultar en obligaciones no previstas que podrían afectar el valor y la rentabilidad de dichas propiedades.

En relación con nuestras adquisiciones de naves industriales y centros de distribución, carteras inmobiliarias industriales o reservas territoriales, asumimos responsabilidades y pasivos existentes respecto de dichos inmuebles, naves industriales y centros de distribución, carteras de inmuebles industriales o reservas de tierras, algunas de las cuales podrían ser desconocidas o no cuantificables al momento de la oferta o adquisición y pudiendo ser relevantes. Estos riesgos contingentes podrían incluir obligaciones como tener que limpiar o reparar contaminación ambiental no revelada en el suelo o subsuelo de las propiedades, reclamos de arrendatarios, proveedores u otras personas que tuvieran trato con el vendedor previo a nuestra adquisición de dichas propiedades, obligaciones de carácter fiscal o laboral, y obligaciones devengadas pero no pagadas que se hubiesen generado en el curso ordinario de sus negocios o de cualquier otra manera. Nuestros contratos de compraventa generalmente incluyen disposiciones de indemnización. Sin embargo, no podemos asegurar que dichas disposiciones de indemnización sean exigibles o cubran todas las responsabilidades y pasivos que surjan. Además, si la parte vendedora de dichos contratos de compraventa resultara insolvente o de cualquier otra forma incapaz de realizar dichos pagos de indemnización, nuestra condición financiera y resultados de operaciones podrían verse afectados en forma adversa y significativa. Si el riesgo de dichas responsabilidades y pasivos, desconocidas al momento de adquirir las propiedades resultares ser alto, ya sea calculado en forma individual o conjuntamente, responder a dichas responsabilidades y pasivos podría tener un efecto adverso y significativo en nuestro negocio, condición financiera, resultados de operaciones y flujo de efectivo, así como en el precio de cotización de nuestras Acciones.

Los retrasos en la construcción de nuevos edificios o mejoras a nuestras propiedades podrían tener un efecto adverso en nuestra condición financiera y resultados de operaciones.

Los retrasos en la construcción de nuevos edificios o en las mejoras a nuestros edificios existentes podrían afectar en forma adversa nuestros resultados de operaciones y condición financiera. Generalmente, las etapas de construcción, diseño e ingeniería relacionadas con los edificios nuevos que desarrollamos en nuestras reservas territoriales tardan de 6 a 7 meses. Por su parte, las mejoras a nuestros edificios existentes toman de 1 a 3 meses. Si experimentamos retrasos en la entrega de los trabajos de construcción y en los servicios de diseño e ingeniería para nuestros edificios nuevos o en las mejoras para nuestros edificios existentes, o si los constructores o contratistas incumplen con sus obligaciones conforme a los contratos respectivos, no seremos capaces de empezar a recibir pagos de renta hasta en tanto se termine la construcción de los nuevos edificios o se hagan las mejoras solicitadas por el arrendatario en nuestras propiedades existentes. Además, esto podría tener un impacto en nuestro negocio en la medida en que puede afectar la reputación de nuestro servicio. Por lo tanto, nuestros resultados de operaciones y nuestra condición financiera podrían verse afectados en forma adversa y significativa. Por otra parte, muchos de nuestros contratos de arrendamiento prevén la imposición de sanciones en una cantidad igual a uno, dos o tres días de renta por cada día de retraso en la entrega del edificio nuevo o sujeto a mejoras a favor del arrendatario respectivo. En el pasado, hemos acordado en transferir dichas sanciones por retraso a nuestros constructores; sin embargo, no podemos asegurar que seremos capaces de transferir de manera exitosa dichos costos a nuestros constructores en el futuro. Si no somos capaces de transferir a nuestros constructores los costos relacionados con el retraso en la construcción, nuestros resultados de operaciones y condición financiera podrían verse afectados en forma adversa y significativa.

Podríamos estar sujetos a reclamaciones por defectos de construcción u otras acciones similares en relación con el desempeño de nuestros servicios de administración de propiedades.

En nuestra capacidad de administradores inmobiliarios, contratamos y supervisamos a terceros contratistas para proporcionar los servicios de construcción, administración de proyectos e ingeniería para nuestras propiedades. No podemos asegurar que no estaremos sujetos a reclamaciones por defectos de construcción u otras acciones similares. Los resultados adversos derivados de defectos de construcción, las negociaciones o transacciones relacionadas con los defectos de construcción o con litigios en materia de administración de propiedades podrían tener un efecto adverso y significativo en nuestro negocio, condición financiera y resultados de operaciones.

La pérdida de uno o más de nuestros funcionarios clave, incluyendo nuestro Director General, podría tener un efecto adverso y significativo en nuestras operaciones.

Nuestro éxito continuo se debe en gran medida a los esfuerzos de nuestros principales funcionarios, incluyendo nuestro Director General, Lorenzo Manuel Berho Corona, quien ha presidido Vesta por más de 10 años y tiene 35 años de experiencia en la industria inmobiliaria. Nuestro Director General, junto con el resto de nuestros funcionarios, ha construido una gran reputación en la industria inmobiliaria mexicana. Además, nuestro Director General está constantemente atrayendo nuevas oportunidades de negocio y asesorándonos en negociaciones con acreedores e inversionistas potenciales, así como con la representación frente a grandes clientes institucionales. La salida de nuestro Director General o la salida de todos o de cualquiera de nuestros funcionarios clave por cualquier razón o la incapacidad de todos o de cualquiera de continuar trabajando según sus capacidades actuales o nuestra incapacidad para atraer y retener otros podría tener un efecto adverso y significativo en nuestro negocio, condición financiera o resultados de operaciones. Además, si perdemos los servicios de nuestros funcionarios clave nuestra relación con acreedores y clientes podría verse afectada en forma significativa.

Adicionalmente, algunos de nuestros funcionarios tienen una reconocida reputación regional y colaboran en atraer e identificar clientes y oportunidades a nivel local, así como en negociar por nosotros y en nombre de nuestros clientes. Consideramos particularmente relevantes las relaciones regionales a través de nuestros funcionarios en las zonas de Tijuana y del Bajío. A medida que continuemos nuestra expansión, nuestro éxito dependerá en gran medida de nuestra capacidad para atraer y conservar personal calificado en todas las áreas de nuestro negocio. No podemos estar seguros de que seremos capaces de continuar contratando y manteniendo un número suficiente de personas calificadas para apoyar y mantener nuestro crecimiento proyectado.

En el pasado hemos incurrido y en el futuro podríamos incurrir en deuda para financiar nuestras adquisiciones, lo cual podría afectar en forma adversa nuestros flujos de efectivo y exponer nuestras propiedades a la ejecución de las hipotecas que se constituyan para garantizar la deuda.

Históricamente, hemos financiado nuestras adquisiciones y compras de propiedades con efectivo proveniente de créditos garantizados y líneas de crédito. Generalmente adquirimos inmuebles con créditos garantizados con hipotecas sobre la propiedad adquirida. Anticipamos continuar con este modelo de adquisición. Contamos con una política de crédito que limita el monto de la deuda en que podemos incurrir al 60.0% del valor del proyecto a financiarse, misma que pretendemos mantener en el futuro. Sin embargo, podríamos incurrir de tiempo en tiempo en deuda adicional para financiar adquisiciones estratégicas, inversiones, co-inversiones o por otras razones, sujetos a las restricciones contenidas en nuestros contratos de crédito y nuestra política de financiamiento. Si incurrimos en deuda adicional, los riesgos asociados a nuestro apalancamiento, incluyendo nuestra capacidad para pagar el servicio de nuestra deuda, podría incrementarse. Así mismo, si tuviéramos que modificar los términos de nuestros contratos de crédito actuales con General Electric, nuestras obligaciones de pago de deuda podrían incrementarse significativamente.

Las inversiones de carácter inmobiliario no cuentan con liquidez. Lo anterior, puede afectar nuestra flexibilidad para tener una cartera de propiedades que se ajuste a las cambiantes condiciones de los mercados. En el caso en que tuviésemos la necesidad de vender alguna propiedad o de darse una situación en que necesitáremos liquidez, podríamos tener que realizar alguna desinversión por debajo de los niveles del mercado, sujeta además al pago de impuestos, derechos registrales y otros, lo que podría tener un efecto adverso y significativo en nuestro negocio.

Nuestra capacidad para vender nuestros activos inmobiliarios en términos ventajosos depende de factores que se encuentran fuera de nuestro control, incluyendo la competencia por parte de otros vendedores, la demanda por parte de los posibles compradores, el nivel de acceso de estos últimos a fuentes de financiamiento en términos atractivos y los niveles de precio de los lugares donde tengamos activos, considerando planes de desarrollo y zonificación. No podemos predecir las diversas condiciones de mercado imperantes en un momento dado y que podrían afectar nuestras inversiones en inmuebles. Dada la incertidumbre en cuanto a las condiciones de mercado que podrían afectar la futura venta de nuestros inmuebles, no podemos garantizar que lograremos vender nuestras propiedades con un margen de utilidad o que podremos venderlos rápidamente.

Podríamos estar sujetos a los riesgos comúnmente asociados al financiamiento de deuda, incluyendo la insuficiencia en el flujo de efectivo necesario para pagar el servicio de la deuda, y la imposibilidad de refinanciar la deuda existente sobre nuestras propiedades en absoluto o en términos favorables, así como que nuestro apalancamiento incremente nuestra susceptibilidad a condiciones desfavorables en la economía en general y en nuestra industria o las de nuestros clientes industriales o relativo a nuestra competencia, colocándonos en desventaja en comparación con nuestros competidores que se encuentren menos apalancados. Adicionalmente nuestras obligaciones de pago

de deuda podrían limitar nuestra flexibilidad y agilidad para planear, o reaccionar a cambios en nuestra industria o negocio de inmuebles industriales. El incumplimiento a nuestras obligaciones financieras y otra restricciones previstas en nuestros contratos de crédito podrían resultar en un caso de incumplimiento que, de no ser remediado o dispensado, podría resultar en la ejecución de las garantías constituidas sobre nuestros activos; que las condiciones de cualquier nuevo financiamiento disponible no sean tan favorables como las de nuestra deuda actual y estemos obligados a aplicar una parte importante de nuestro flujo de efectivo operativo al pago de nuestra deuda y, por lo tanto, a reducir el monto de efectivo disponible para realizar distribuciones a nuestros accionistas, los fondos disponibles para operaciones y gastos de capital para negocios futuros u otras razones. Si no somos capaces de cumplir con nuestras obligaciones de pago frente nuestro acreedor, éste podría ejecutar las garantías constituidas sobre nuestras propiedades u otros activos que garanticen el crédito y podríamos perder dichas propiedades o activos. La pérdida de cualquier inmueble o activo por virtud de la adjudicación o ejecución de las garantías constituidas sobre los mismos podría tener un efecto adverso y significativo en nuestro negocio, condición financiera y resultado de operaciones.

Dependemos de nuestra capacidad de obtener recursos por medio de emisión o contratación de deuda para cumplir con nuestras expectativas de crecimiento.

Dependemos de nuestra capacidad de contratar deuda para financiar el crecimiento de nuestra cartera inmobiliaria y lograr un crecimiento futuro. Esperamos obtener el financiamiento de instituciones financieras. Nuestro acceso a estas fuentes o a las fuentes adicionales de financiamiento adicional es incierto. Nuestra posible incapacidad para obtener recursos adicionales en condiciones que sean razonablemente aceptables para nosotros podría poner en riesgo el crecimiento y el éxito futuro de nuestro negocio y nuestra condición financiera y resultados de operaciones.

El régimen fiscal existente aplicable a nuestras subsidiarias ha evolucionado paulatinamente; no podemos asegurar que las leyes y reglamentos aplicables a nuestras subsidiarias no cambiarán en el futuro ni que dichos cambios no nos afectarán de manera adversa.

Vesta actuó como SIBRA desde el 2005 y en junio de 2012 recibió del SAT una resolución por la que se le consideraba como SIBRA y desde dicha fecha y durante todo el 2013, se le permitió gozar del régimen especial aplicable a este tipo de sociedades. Sin embargo, no podemos asegurar que las leyes y reglamentos que actualmente aplican a Vesta no cambiarán de forma que pudieran afectar de manera adversa nuestras operaciones. En la medida en que se emitan disposiciones o criterios que modifiquen o afecten el régimen fiscal aplicable a nosotros y a nuestras subsidiarias, podríamos vernos obligados a ajustar nuestra estrategia en dicho sentido. Cualquier modificación a las disposiciones fiscales aplicables a nosotros y a nuestras subsidiarias, podría afectar de manera adversa nuestras operaciones o resultados.

Riesgos Relacionados con México

Nuestra condición financiera y nuestros resultados de operaciones podrían verse afectados por condiciones económicas adversas en México.

Somos una sociedad constituida en México y realizamos todas nuestras operaciones en México, por lo que nos afecta el desempeño de la economía mexicana. En consecuencia, nuestro negocio, condición financiera y resultados de operaciones podrían verse afectados por la condición general de la economía mexicana, la devaluación del peso frente al dólar, la inestabilidad en los precios, la inflación, las tasas de interés, la regulación, los impuestos, el aumento en las tasas de criminalidad y otros factores políticos, sociales y económicos en, o que afecten a, México, y sobre los cuales no tenemos control alguno. En el pasado, México ha sufrido periodos prolongados de condiciones económicas adversas, crisis y periodos de deterioro económico que han tenido un impacto negativo en nosotros y nuestro negocio. No podemos asegurar que dichas condiciones no se repetirán en el futuro o que, de repetirse, dichas condiciones no tendrán un efecto adverso y significativo en nuestro negocio, condición financiera y resultado de operaciones.

Así mismo, las tasas de interés tanto reales como nominales en México han sido, y se espera que continúen siendo altas. La tasas anuales promedio de interés de los CETES a 28 días han sido de aproximadamente 7.2%, 7.7%, 5.4%, 4.5%, 4.2% y 4.3, 3.8% para el 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012 y 2013 respectivamente. Por lo tanto, si en el futuro incurrimos en deuda denominada en pesos mexicanos, podría estar sujeta a altas tasas de interés. En relación con el dólar, el peso se depreció 1.1% en 2007, 26.7% en 2008, 13.1% en 2011 y 1% en 2013 y se apreció 5.6% en 2009, 5.5% en 2010 y se apreció 7.0% en 2012, todo ello en términos nominales. Aproximadamente 75.6% de nuestros ingresos fueron generados por contratos de arrendamiento al 31 de diciembre de 2013 denominados en dólares. Además, toda nuestra deuda está denominada en dólares. Sin embargo, nuestro costo de operación, impuestos y 24.4% de nuestros ingresos totales por arrendamientos en este mismo periodo estaban denominados

en pesos mexicanos. Como resultado de lo anterior, la apreciación o depreciación del peso frente al dólar tiene un efecto en nuestros resultados de operaciones y condición financiera.

Nuestro negocio podría verse afectado en forma adversa y significativa por la condición general de la economía mexicana, las tasas de inflación en México, las tasas de interés en México y las fluctuaciones en el tipo de cambio del peso frente al dólar. Una disminución en la tasa de crecimiento de la economía mexicana, periodos de crecimiento negativos o un aumento en la inflación o tasas de interés podrían resultar en la disminución en la demanda por nuestros servicios y productos, la disminución en el valor real de nuestros servicios y productos o un cambio a servicios y productos de menor margen. Debido a que un alto porcentaje de nuestros costos y gastos son fijos, podríamos no ser capaces de reducirlos ante la existencia de cualquiera de estas circunstancias y, en consecuencia, nuestros márgenes de utilidades podrían verse afectados en forma adversa.

Los eventos políticos en México podrían afectar adversamente nuestras operaciones.

Las acciones y políticas del Gobierno Federal respecto de la economía, la regulación del medio ambiente y el contexto social y político, las empresas de participación estatal o controladas por el gobierno, instituciones financieras gubernamentales o reguladas por el gobierno podrían tener un impacto importante en las empresas del sector privado en general y en nosotros en particular, así como en las condiciones de los mercados de capitales, y los precios y retornos de los valores que cotizan en las bolsas de valores de México. Dichas acciones incluyen aumentos en las tasas de interés, cambios en las políticas fiscales, control de precios, devaluación de la moneda, control de capitales, límites a las importaciones, entre otras. Nuestro negocio, condición financiera, resultados de las operaciones y distribuciones podrían verse afectados en forma adversa por cambios en las políticas o regulaciones gubernamentales que afectan nuestra administración, operaciones y nuestro régimen fiscal.

No podemos asegurar que los cambios en las políticas del Gobierno Federal no afectarán adversamente nuestro negocio, condición financiera y nuestros resultados de operaciones. La legislación fiscal, particularmente, en México está sujeta a cambios constantes y no tenemos seguridad de que el Gobierno Federal propondrá y aprobará reformas a la misma o a cualquiera de sus políticas en materia política, social, económica, cuyas reformas o cambios podrían tener un efecto adverso y significativo en nuestro negocio, resultados de operaciones, o condición financiera futuros, así como afectar en forma adversa el precio de nuestras Acciones. Por lo tanto, no podemos asegurar que el desempeño político futuro en México, sobre el cual no tenemos control alguno, no tendrá un impacto desfavorable en nuestra posición financiera o resultados de operaciones y perjudique nuestra capacidad para hacer distribuciones a nuestros accionistas.

El desarrollo económico en otros países podría afectar el precio de nuestras Acciones.

La economía mexicana podría verse afectada en distinta medida, por las condiciones económicas y de los mercados de capitales en otros países. Aún y cuando las condiciones económicas en otros países podrían variar en forma significativa de las condiciones económicas en México, la reacción de los inversionistas a eventos negativos en otros países podría tener un efecto negativo en su apreciación de México y en el valor de mercado de los valores de emisores mexicanos. Por ejemplo, en octubre de 1997, el precio de los valores tanto de deuda como de renta variable en México disminuyó en forma sustancial como consecuencia de una fuerte caída en los mercados de capitales asiáticos. De la misma forma, en la segunda mitad de 1998 y principios de 1999, los precios de los valores mexicanos se vieron adversamente afectados por las crisis económicas en Rusia y Brasil. En la segunda mitad de 2008 y parte de 2009, los precios de los instrumentos de deuda y de las acciones de empresas mexicanas que cotizan en el mercado de valores mexicano disminuyeron sustancialmente, como resultado del desorden en los mercados de capitales de Estados Unidos y el resto del mundo.

Adicionalmente, las condiciones de la economía en México están fuertemente vinculadas con las condiciones de la economía de Estados Unidos en virtud del TLCAN, y la gran actividad económica que existe entre ambos países. Las condiciones económicas adversas en Estados Unidos, la terminación o renegociación del TLCAN u otros eventos relacionados o que afectaran la relación económica entre ambos países podrían tener un efecto adverso en la economía mexicana, lo cual a su vez podría afectar nuestro negocio, posición financiera y resultados de operaciones. No podemos asegurar que los eventos que ocurran en otros mercados emergentes, en Estados Unidos o en otros países, no afectarán de manera adversa nuestro negocio, posición financiera y resultados de operaciones.

La fluctuación en el tipo de cambio del peso frente al dólar y otras monedas podría afectar en forma adversa nuestros resultados de operaciones y condición financiera.

Al 31 de diciembre de 2013, 73.6% de nuestros ingresos estaban denominados en dólares, la mayoría de nuestros gastos administrativos y operativos estaban denominados en pesos, y la totalidad de nuestra deuda estaba

denominada en dólares. Como se señaló anteriormente, durante el 2013 el peso se apreció el 1.0% frente al dólar. Una mayor apreciación del peso resultaría en un aumento en ciertos de nuestros gastos denominados en pesos al ser expresados en dólares.

En el 2011, 2010 y 2009, como resultado de las adversas condiciones de la economía en Estados Unidos y en otras partes del mundo, los mercados locales e internacionales experimentaron alta volatilidad, lo cual contribuyó a la apreciación del peso. En 2012 se observó una revaluación del peso.

Una devaluación o apreciación importante del peso podría también resultar en una intervención del gobierno, como ha ocurrido en otros países, o en disrupciones en el mercado de divisas. Aún y cuando actualmente el Gobierno Federal no limita, y por muchos años no ha limitado, el derecho o la capacidad de los mexicanos o las personas extranjeras, físicas o morales, para convertir pesos en dólares o para transferir otras monedas al extranjero, en el futuro el Gobierno Federal podría implementar políticas restrictivas de control cambiario. Por lo tanto, las fluctuaciones en el valor del peso frente al dólar podrían tener un efecto adverso en nuestra posición financiera y resultados de operaciones y perjudicar nuestra capacidad para hacer distribuciones a nuestros accionistas.

La tasa de inflación en México, junto con las medidas gubernamentales para frenar la inflación, podría tener un efecto adverso en nuestras inversiones.

La tasa de inflación actual en México es más alta que las tasas de inflación anuales de la mayoría de sus socios comerciales. Las altas tasas de inflación pueden afectar adversamente nuestro negocio, condición financiera y resultados de operaciones. Si México experimenta tasas de inflación altas en el futuro, podríamos no ser capaces de ajustar los precios que cobramos a nuestros arrendatarios para compensar los efectos negativos de la inflación.

Nuestros contratos de arrendamiento generalmente permiten la revisión anual de rentas para reflejar la inflación. Respecto de nuestros arrendamientos denominados en pesos, el monto de la renta se aumenta anualmente con base en la tasa de referencia del INPC, el cual está basado en los incrementos de ciertos productos predeterminados incluidos en el índice, los cuales están limitados y se refieren principalmente a la canasta básica, muchos de los cuales están subsidiados o controlados por el Gobierno Federal. En consecuencia de lo anterior, este índice podría no reflejar la inflación real en forma adecuada. Adicionalmente, los aumentos en las rentas de nuestros contratos de arrendamiento son realizados anualmente y, por lo tanto, los ajustes por inflación no se reconocen sino hasta el año siguiente. Por lo tanto, los ajustes en nuestras rentas para reflejar la inflación en México podrían diferirse y no ser consistentes con la inflación real. Respecto de nuestros arrendamientos denominados en dólares, el monto de la renta se aumenta anualmente con base en la tasa de inflación en Estados Unidos, la cual ha sido tradicionalmente más baja que la inflación en México y por lo tanto podría ser insuficiente para cubrir el incremental real en nuestros costos derivado de una tasa de inflación superior en México.

Riesgos relacionados con nuestras Acciones y con nuestros Accionistas Principales

El precio de mercado de nuestras Acciones podría fluctuar significativamente y los inversionistas podrían perder todo o parte de su inversión.

La volatilidad en el precio de mercado de nuestras Acciones podría impedir que los inversionistas vendan sus Acciones al, o por encima del, precio pagado por sus Acciones. El precio de mercado y la liquidez del mercado de nuestras Acciones podrían verse afectados sustancialmente por múltiples factores, algunos de los cuales están fuera de nuestro control y pudieran no estar relacionados directamente con nuestro desempeño operativo. Estos factores incluyen, entre otros:

- la volatilidad significativa en el precio de mercado y el volumen negociado de valores de empresas en nuestro sector, que no necesariamente se relacionan con el desempeño operativo de estas empresas;
- la percepción de los inversionistas respecto de nuestros Reporte Anuales y los Reporte Anuales de nuestro sector;
- la diferencia entre nuestros resultados financieros y operativos actuales y aquellos esperados por nuestros inversionistas;
- los cambios en nuestras utilidades o variaciones de los resultados de operación;
- el desempeño operativo de empresas similares a nosotros, ya sea en México o en otro país;

- los actos que realicen nuestros Principales Accionistas en relación con la disposición de las Acciones de las que son titulares o beneficiarios y la percepción que de dichos actos pueda tener el público inversionista y el mercado;
- el no poder mantener un grupo de control grande o un grupo de control que pueda influenciar nuestras decisiones corporativas;
- las contrataciones o salidas de personal administrativo clave;
- la percepción de la manera en que nuestros administradores prestan sus servicios y desempeñan sus funciones;
- las adquisiciones importantes, enajenaciones, creación de asociaciones estratégicas, co-inversiones, o inversiones de capital, anunciadas por nosotros o nuestros competidores;
- las asunciones hechas por, o la participación de, otras empresas del sector inmobiliario mexicano, que tengan mayores recursos o experiencia que nosotros;
- un aumento en la competencia;
- la promulgación de nueva legislación o regulaciones o nuevas interpretaciones a las leyes y reglamentos actuales, incluyendo circulares o misceláneas fiscales, Leyes Ambientales, entre otras, que sean aplicables a nosotros o a nuestras Acciones;
- las tendencias de la economía y los mercados de capitales en México, Estados Unidos o a nivel global, incluyendo aquellas que sean el resultado de guerras, actos terroristas o represalias por dichos eventos; y
- los sucesos o condiciones políticas en México, Estados Unidos y otros países, incluyendo cuestiones de seguridad y relacionadas con el valor de las propiedades en México.

Adicionalmente, en el futuro, podríamos emitir valores adicionales o nuestros Principales Accionistas podrían transferir su participación en la Emisora. Cualesquier emisiones o ventas podrían resultar en un dilución de los derechos económicos y de voto de los accionistas o en una percepción negativa por parte del mercado y una disminución potencial en el precio de mercado de nuestras Acciones.

Nuestros estatutos sociales requieren de la aprobación previa de nuestro Consejo de Administración si una persona o grupo de personas pretende adquirir 9.5% o más de nuestro capital social, o celebrar convenios, orales o escritos, que tengan como consecuencia que se formen o adopten mecanismos o acuerdos de asociación de voto, o de voto en concierto o en conjunto, que impliquen un cambio en el control de la Emisora o una participación de cuando menos el 20.0% de nuestro capital social, lo cual podría tener el efecto de impedir o retrasar la adquisición de la Emisora o tener un impacto en la liquidez de nuestras Acciones.

Conforme a nuestros estatutos sociales, sujeto a ciertas excepciones, (i) ninguna persona o grupo de personas podrá adquirir, directa o indirectamente, Acciones si resultan en la propiedad de 9.5% o más de la totalidad de nuestras Acciones o un múltiplo de 9.5%, directa o indirectamente, (ii) celebrar convenios como consecuencia de los cuales se formen o adopten mecanismos o acuerdos de asociación de voto, o de voto en concierto o en conjunto, que impliquen un cambio en el control de la Emisora o una participación de cuando menos el 20.0% en nuestro capital social, y (iii) ningún competidor podrá adquirir, directa o indirectamente, Acciones si resulta en la propiedad de más del 9.5% de nuestras Acciones. En todos los casos, la aprobación del Consejo de Administración deberá ser otorgada o rechazada dentro de los 90 días siguientes a que el Consejo de Administración reciba la solicitud correspondiente, pero siempre y cuando el Consejo de Administración cuente con toda la información requerida. Si al menos 75.0% de los miembros (sin conflictos de interés) del Consejo de Administración aprueban la adquisición o el acuerdo de voto, y la adquisición o el acuerdo de voto resultare en una participación de un accionista o grupo de accionistas del 20.0% o mayor de nuestras Acciones, o resultare en un cambio de control, la persona que pretenda adquirir o celebrar el acuerdo de voto respectivo deberá, adicionalmente, realizar una oferta pública de compra por el 100% de nuestras Acciones, conforme a la LMV a un precio igual al mayor de (x) el valor en libros por Acción de conformidad con los últimos estados financieros trimestrales aprobados por el Consejo de Administración o presentados a la CNBV o la BMV, (y) el precio de cierre por Acción más alto respecto de operaciones en la BMV publicado en cualquiera de los 365 días anteriores a la fecha de presentación de la solicitud o de la autorización

otorgada por el Consejo de Administración respecto la operación correspondiente, o (z) el precio más alto pagado respecto de la compra de cualesquiera Acciones, en cualquier tiempo, por la persona que, individual o conjuntamente, directa o indirectamente, tenga la intención de adquirir las Acciones o pretenda celebrar el acuerdo de voto, objeto de la solicitud autorizada por el Consejo de Administración, más, en cada uno de dichos casos, una prima equivalente al 20.0% respecto del precio por Acción pagadero en relación con la adquisición objeto de solicitud, en el entendido que, el Consejo de Administración podrá modificar, hacia arriba o hacia abajo, el monto de dicha prima, considerando la opinión de un banco de inversión de reconocido prestigio.

Si se llegaren a realizar adquisiciones de Acciones o celebrar acuerdos de voto restringidos, sin observar el requisito de obtener la autorización previa y por escrito del Consejo de Administración, el Consejo de Administración podrá acordar, entre otras, las siguientes medidas: (i) la reversión de las operaciones realizadas, con mutua restitución entre las partes, cuando esto fuera posible, o (ii) que sean enajenadas las Acciones objeto de la adquisición, a un tercero interesado aprobado por el Consejo de Administración, al precio mínimo de referencia que determine el Consejo de Administración. Adicionalmente, las Acciones materia de dichas adquisiciones o del acuerdo de voto, conforme a los estatutos sociales, no otorgarán derecho alguno para votar en ninguna Asamblea de Accionistas de la Sociedad, lo que será responsabilidad del adquirente o grupo de adquirentes.

La disposición antes descrita sólo podrá eliminarse de nuestros estatutos sociales o modificarse, mediante la resolución favorable de los accionistas que sean tenedores de, por lo menos, el 85% de las Acciones al momento de aprobarse la eliminación o modificación de que se trate, y siempre y cuando no hayan votado en contra de la eliminación o modificación los accionistas que sean tenedores de, por lo menos, el 5% de las Acciones en circulación al momento de votarse la eliminación o modificación de que se trate.

Esta disposición podría disuadir a futuros compradores de un número importante de nuestras Acciones, incluyendo futuros posibles adquirentes de nuestro negocio y, por lo tanto, podría afectar en forma adversa la liquidez y precio de nuestras Acciones.

Los intereses de nuestros principales accionistas podrían entrar en conflicto con los de nuestros accionistas minoritarios.

Nuestros principales accionistas tendrán la capacidad de determinar el resultado de sustancialmente todos los asuntos que se sometan a votación de la asamblea de accionistas y, por lo tanto, ejercerán el control sobre nuestras políticas de negocio y administración, incluyendo:

- la integración de nuestro Consejo de Administración y, consecuentemente, cualesquier decisiones administrativas relacionadas con la dirección y política de nuestro negocio; la designación y remoción de nuestros funcionarios;
- las decisiones en relación con fusiones, combinaciones de los negocios y otras operaciones, incluyendo aquellas que pudieran derivar en un cambio de control;
- el decreto y pago de dividendos o distribuciones a nuestros accionistas y el monto de dichos dividendos o distribuciones;
- las ventas y disposiciones de nuestros activos; y
- el monto de la deuda en que podamos incurrir.

Nuestros principales accionistas podrán tomar decisiones o realizar actos contrarios a los intereses de nuestros accionistas minoritarios y, en ciertas circunstancias, podrían evitar que otros accionistas puedan oponerse a dichas decisiones o actos o causar que se lleven a cabo acciones distintas. Además, los principales accionistas podrían oponerse a una operación de cambio de control que de otra forma podría proveer a los inversionistas de una oportunidad para disponer de, o de obtener una prima sobre la inversión realizada en nuestras Acciones. No podemos asegurar que nuestros principales accionistas actuarán de conformidad con los intereses de los inversionistas. Adicionalmente, los actos que realicen nuestros principales accionistas respecto de la disposición de nuestras Acciones de las que son titulares, o la percepción que de dichos actos pudiera tener el mercado, podrían afectar en forma adversa el precio de cotización de nuestras Acciones.

El pago y monto de los dividendos están sujetos a la decisión de nuestra asamblea de accionistas.

En nuestra asamblea general extraordinaria y ordinaria de accionistas celebrada el 25 de septiembre de 2012, se aprobó la política de dividendos aplicable para 3 años comenzando en el 2013, la cual consiste en la distribución de hasta el 75% de la utilidad distribuible cada año. Para los efectos de esta política por "utilidad distribuible" se entiende, la utilidad (pérdida) antes de impuestos por el año, ajustado por los conceptos no generadores de flujo de efectivo y ciertos gastos ó inversiones de capital presupuestados para este efecto, es decir, la utilidad (pérdida) antes del impuesto sobre la renta del año, ajustado mediante la adición o sustracción, según sea el caso, de la depreciación, ganancia (pérdida) cambiaria, ganancia (pérdida) por revaluación de inversión, otras ganancias (pérdidas) no generadoras de flujo de efectivo, repago de préstamos, impuesto sobre la renta pagado, y restando el presupuesto de gastos en las propiedades para el siguiente año.

En virtud de lo anterior, el Consejo de Administración determinará cada año la cantidad de dividendo pagadera en cada ejercicio social y la someterá para aprobación de la asamblea general de accionistas correspondiente. Sin embargo, la asamblea general de accionistas podría resolver el pagar una cantidad diferente o el no hacer pago de dividendo alguno en un ejercicio social determinado. Como resultado de lo anterior, podrían haber años en los que no paguemos dividendos y otros años en los una parte importante de nuestras utilidades sea distribuida como dividendos. En éste último caso, nuestro crecimiento podría verse limitado.

En cualquier caso, de conformidad con la legislación aplicable, únicamente podemos pagar dividendos con base en las utilidades de ejercicios completos que hayan sido pagadas, cuando las pérdidas de ejercicios anteriores hayan sido recuperadas y si los pagos aplicables han sido expresamente autorizados por nuestros accionistas. Sin embargo, cualquier distribución de dividendos previa no constituye un precedente para futuras distribuciones.

De acuerdo con la Ley General de Sociedades Mercantiles, de las utilidades netas del ejercicio debe separarse un 5% como mínimo para formar la reserva legal, hasta que su importe ascienda al 20% del capital social a valor nominal. La reserva legal puede capitalizarse, pero no debe repartirse a menos que se disuelva la sociedad, y debe ser reconstituida cuando disminuya por cualquier motivo. Al 31 de diciembre de 2013, esta reserva legal está incluida dentro de las utilidades retenidas.

Se podrán asignar cantidades adicionales para constituir otros fondos de reserva según sea determinado por los accionistas, incluyendo una reserva para la adquisición de Acciones propias. Los dividendos en efectivo sobre Acciones no depositadas en el Indeval serán pagados contra la entrega del cupón de dividendos, si lo hubiere.

Ventas significativas de nuestras Acciones podrían causar una disminución en el precio de dichas Acciones.

El precio de mercado de nuestras Acciones podría caer significativamente si un número importante de nuestras Acciones son ofrecidas o si el mercado tiene expectativas de que dichas ventas ocurran.

Las ofertas futuras de valores con derechos preferentes a nuestras Acciones podrían limitar nuestra flexibilidad operativa y financiera y podrían afectar adversamente el precio de mercado de, y diluir el valor de, nuestras Acciones.

Si decidimos emitir instrumentos de deuda en el futuro con derechos preferentes a nuestras Acciones o de otra forma incurrir en deuda, los términos de dichos instrumentos de deuda o financiamientos podrían imponer sobre nosotros obligaciones que restrinjan nuestra flexibilidad operativa y limiten nuestra capacidad de hacer distribuciones a nuestros accionistas. Adicionalmente, cualesquier valores convertibles o intercambiables que emitamos en el futuro podrían tener derechos preferentes o gozar de privilegios, incluyendo respecto del pago de dividendos o distribuciones, superiores a los titulares de nuestras Acciones y que podrían resultar en una dilución del valor de nuestras Acciones. Debido a que nuestra decisión de emitir valores o incurrir en deuda en el futuro dependerá de condiciones de mercado y otros factores que están fuera de nuestro control, no podemos predecir o estimar el monto, tiempo o naturaleza de las cualquiera oferta o financiamiento futuro, que pudiera tener como efecto reducir el precio de mercado de nuestras Acciones y diluir el valor de nuestras Acciones.

d) Otros valores

A la fecha del presente Reporte Anual, la Emisora declara que no tiene valores adicionales a las Acciones inscritos en el RNV o listados en otros mercados.

Asimismo, la Emisora declara que, a partir de la oferta pública inicial de las Acciones llevada a cabo el pasado 19 de julio de 2012 y la oferta pública de Acciones subsecuente llevada a cabo el 26 de junio de 2013, ha entregado, en

forma completa y oportuna, los reportes que la legislación mexicana le requiere sobre eventos relevantes e información periódica.

e) Cambios Significativos a los Derechos de los Valores Inscritos en el Registro

En relación con las Acciones representativas del capital social de Vesta que se encuentran inscritas en el RNV y que cotizan en la BMV con la clave de pizarra "VESTA", Vesta ha cumplido y observado todas las obligaciones contenidas en los títulos que documentan dichas Acciones. Desde la inscripción de las Acciones de Vesta en el RNV no ha habido modificaciones significativas a los derechos de los valores inscritos en el Registro.

A la fecha de este Reporte Anual, la Emisora no ha llevado a cabo ninguna emisión o modificación de cualquier otra clase de valores.

f) Destino de los fondos

A la fecha de este Reporte Anual, la Emisora está aplicando los recursos obtenidos tanto de la oferta pública inicial de las Acciones llevada a cabo el 19 de julio de 2012 y de la oferta pública subsecuente de fecha 26 de junio de 2013, en los siguientes rubros:

- aproximadamente 85.2% de los recursos netos recibidos han sido aplicados a la construcción y desarrollo de Edificios a la Medida o Edificios Inventario en las regiones en las que operamos; y
- aproximadamente 14.8% de los recursos netos recibidos han sido aplicados a adquisiciones de inmuebles o reservas territoriales para continuar nuestro crecimiento.

El destino de los fondos obtenidos por la Emisora en las ofertas públicas de las Acciones antes señaladas, ha sido el que se especificó en los prospectos de colocación elaborados para dicho fin, sin que haya habido variación de ninguna clase.

g) Documentos de carácter público

La Emisora ha entregado a la CNBV y a la BMV el presente Reporte Anual y la información y documentación requerida por las Disposiciones de Carácter General Aplicables a las Emisoras de Valores y a Otros Participantes del Mercado de Valores emitidas por la CNBV, incluyendo documentación corporativa, estados financieros y demás documentación relativa a la Emisora, la cual podrá ser consultada en la página de internet de la CNBV www.cnbv.gob.mx o en el Centro de Información de la BMV, ubicado en Paseo de la Reforma No. 255, Colonia Cuauhtémoc, C.P. 06500, México, D.F. o en su página de internet www.bmv.com.mx. Adicionalmente, este Reporte Anual se encuentra a disposición de los inversionistas en nuestra página electrónica de internet www.vesta.com.mx. Asimismo, los inversionistas podrán obtener copia de la documentación referida en el párrafo anterior solicitándola por escrito a la atención de Iga Wolska, quien es la persona encargada de las relaciones con los inversionistas y podrá ser localizada en las oficinas de la Emisora ubicadas en Bosque de Ciruelos 304, piso 7, Col. Bosques de las Lomas, ciudad de México, Distrito Federal, en el teléfono +52 55-5950-0070 o mediante correo electrónico a la dirección iwolska@vesta.com.mx.

Los documentos de carácter público que la Emisora está obligada a entregar, especificando la fecha en la cual deberán ser entregados, son los siguientes:

Información Anual

El tercer día hábil inmediato siguiente a la fecha de celebración de la asamblea general ordinaria anual de accionistas se entrega: (i) el informe del consejo de administración presentado a la asamblea referida, en el cual se hace referencia a las políticas contables de mayor importancia adoptadas para la elaboración de los estados financieros de la Emisora, así como a la forma y términos en que dichas políticas fueron analizadas y adoptadas, (ii) los estados financieros anuales acompañados del dictamen de auditoría externa, (iii) la comunicación suscrita por el secretario del consejo de administración respecto del estado de actualización que guardan los libros de actas de asambleas de accionistas, sesiones del consejo de administración, de registro de acciones y de registro de aumentos y disminuciones de capital social, (iv) el documento suscrito por el auditor externo a que se refiere el artículo 84 de las Disposiciones de Carácter General Aplicables a las Emisoras de Valores y a Otros Participantes del Mercado de Valores y (v) demás informes a que se refiere el artículo 28 fracción IV de la LMV.

A más tardar el 30 de abril de cada año

Se entrega a las autoridades correspondientes el Reporte Anual correspondiente al ejercicio social inmediato anterior, suscrito por el Director General, los titulares de las áreas de finanzas y jurídica o sus equivalentes, así como el representante o apoderado de la persona moral que proporcione los servicios de auditoría externa y por el Auditor Externo (cuando se trate de información relativa a los estados financieros dictaminados).

Información Trimestral

Dentro de los 20 días hábiles siguientes a la terminación de cada uno de los primeros tres trimestres del ejercicio social y dentro de los 40 días hábiles siguientes a la conclusión del cuarto trimestre, se entregan los estados financieros internos acompañados de una constancia suscrita por el Director General y los titulares de las áreas de finanzas y jurídica.

Eventos relevantes

La Emisora ha entregado en forma completa y oportuna los reportes que la legislación aplicable le requiere sobre eventos relevantes, los cuales a la fecha de este Reporte Anual son:

2014

El 9 de abril Vesta informó al público inversionista que adquirió una reserva territorial de 11.3 hectáreas dentro de la Ciudad Industrial Xicoténcatl II ("CIX II") en la Ciudad de Huamantla, Tlaxcala, en la cual planea desarrollar hasta 50,000 metros cuadrados de área rentable en 3 edificios multi-inquilinos. El propósito de este parque es atender primordialmente proveedores del sector automotriz que requieran ubicarse cerca de la nueva planta de AUDI en San José Chiapa, Puebla, donde se fabricará el modelo de camioneta Q5 a partir del 2016. El nuevo desarrollo se constituirá como un parque de clase mundial dedicado principalmente a la industria automotriz. La construcción del mismo iniciará en el próximo mes de mayo concluyendo los primeros edificios a finales del año de forma tal que las empresas que decidan establecerse ahí comiencen operaciones a principios de 2015. El total de la inversión considerando la compra del terreno, infraestructura y edificios industriales será de aproximadamente E.U. \$21.1 millones de dólares.

El 24 de febrero Vesta informó al público inversionista acerca del nombramiento del señor Alejandro Zarazúa Menchaca como director regional de la zona centro, en sustitución del señor Guillermo Briones Pérez, con efectos a partir del 1 de febrero de 2014.

El 14 de enero Vesta informó al público inversionista que con fecha 17 de diciembre de 2013, suscribió con Nissan un convenio modificatorio al contrato de fideicomiso celebrado el 5 de julio de 2013, por medio del cual se extiende el plazo durante el cual Vesta fungirá como arrendador de los edificios industriales desarrollados en el complejo de Nissan en Aguascalientes, de 25 a 40 años, y la suscripción de los primeros 5 contratos de arrendamiento de los edificios industriales a ser desarrollados en el complejo de Nissan en Aguascalientes que en conjunto suman una superficie bruta arrendable de 153,870 metros cuadrados, y que implica una inversión inicial de EU\$57 millones de dólares aproximadamente.

2013

El 16 de diciembre Vesta informó al público inversionista que con fecha 24 de octubre de 2013, el consejero Alejandro Berho Corona presentó su renuncia como miembro del consejo de administración de Vesta, debido a los compromisos adquiridos con su empleador. Asimismo, se informó de la renuncia del señor Guillermo Briones Pérez al puesto de director regional de la zona centro. En este caso el consejo de administración no designó a ningún miembro provisional.

El 25 de agosto Vesta informó al público inversionista que con fecha 30 de julio de 2013 celebró un contrato de arrendamiento por un plazo forzoso de 10 años con una subsidiaria de la empresa denominada Brady Corporation, respecto de la propiedad industrial de 313,410 pies cuadrados ubicada en Tijuana, Baja California.

El 10 de julio Vesta informó al público inversionista que con fecha 5 de julio de 2013, suscribió con Nissan el contrato de fideicomiso por medio del cual Vesta desarrollará una serie de edificios industriales que conforman la primera fase del parque en el cual se ubicará la cadena de suministro de Nissan dentro de su nuevo complejo en Aguascalientes, y gozará de los derechos de arrendador por 25 años.

El 28 de junio Vesta comunicó que en relación con la oferta pública de las Acciones llevada a cabo el 26 de junio de 2013, Casa de Bolsa Credit Suisse (México), S.A. de C.V. y Credit Suisse Securities (USA) LLC y Santander Investment Securities, Inc, ejercieron en su totalidad las opciones que para adquirir acciones opcionales se establecieron en los contratos de colocación y de compraventa celebrados con dichas entidades con motivo de la oferta pública antes referida.

El 11 de enero Vesta informó al público inversionista que con fecha 20 de diciembre de 2012, suscribió con Nissan una carta de intención que establece los principales términos y condiciones conforme a los cuales Vesta podría desarrollar una serie de edificios industriales para la cadena de suministro de Nissan dentro de su nuevo complejo en Aguascalientes.

2012

El 16 de octubre Vesta informó al público inversionista la firma de un contrato de prestación de servicios de formación de mercado con Casa de Bolsa Credit Suisse (México), S.A. de C.V., Grupo Financiero Credit Suisse (México) ("Credit Suisse"). La función de Credit Suisse, como formador de mercado de las acciones de Vesta, que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores, inició el 17 de octubre de 2012 y terminará el 31 de diciembre de 2013.

Durante la asamblea general ordinaria de accionistas de Vesta celebrada con fecha 25 de septiembre de 2012, se acordó la adopción de la política de dividendos de Vesta y se decretó el pago de un dividendo por la cantidad total de Ps.\$125,426,840.00 proveniente de los resultados acumulados al cierre del ejercicio del 2011, mismo que equivale a un dividendo de Ps.\$0.31925108 por acción, que fue pagado el 9 de noviembre de 2012.

El 26 de septiembre se dio a conocer la confirmación del SAT, que Vesta califica como SIBRA. Durante los meses de mayo, junio y julio del 2012, Corporación Inmobiliaria Vesta, S.A.B. de C.V. (en su momento Corporación Inmobiliaria Vesta, S.A. de C.V.) solicitó al SAT la confirmación de criterio en el sentido de que VESTA calificaba como una SIBRA y que por tanto, le era aplicable lo dispuesto en el artículo 224-A de la Ley del Impuesto sobre la Renta.

Mediante Oficio No. 600-04-06-2012-57743, el S.A.T. notificó a Vesta que se le consideraba como una SIBRA y por tanto, se le permitía gozar del régimen especial aplicable a este tipo de sociedades.

Esta sección contiene la descripción de los eventos relevantes que consideramos más importantes. Para mayor información favor de visitar: www.vesta.com.mx.

2. LA EMISORA

a) Historia y desarrollo de Vesta

Información General

En 1998 iniciamos operaciones como una sociedad anónima de capital variable constituida conforme a las leyes mexicanas. En el 2001, adquirimos una sociedad denominada QVC III, S. de R.L. de C.V., constituida en 1996, en la cual nos fusionamos, a fin de concluir una adquisición de manera eficiente. Después de dicha fusión, nuestros accionistas controladores controlaban a la entidad fusionante y cambiamos la denominación social de la sociedad fusionante a Corporación Inmobiliaria Vesta, S. de R.L. de C.V. a fin de preservar nuestra identidad corporativa. Con fecha 29 de abril de 2011, nos fusionamos con CIV Real Estate, S. de R.L. de C.V.; dicha fusión surtió efectos el 11 de mayo de 2011. Con fecha 31 de mayo de 2011 nos transformamos en una sociedad anónima de capital variable, transformación que surtió efectos el 4 de julio de 2011. Con fechas 23 de septiembre de 2011 y 26 de octubre de 2011, celebramos una asamblea general ordinaria y extraordinaria de accionistas en la cual se aprobó la reforma de nuestros estatutos sociales para cumplir con las disposiciones aplicables en la LMV, la adopción de la modalidad de una sociedad anónima bursátil (con el fin de cumplir con la legislación mexicana aplicable), y la modificación de nuestra denominación social a Corporación Inmobiliaria Vesta, S.A.B. de C.V. Con fecha 16 de febrero de 2012, celebramos una asamblea general ordinaria y extraordinaria de accionistas en la cual se aprobaron cambios adicionales a nuestros estatutos sociales para cumplir con los requerimientos de la CNBV. Una copia de nuestros estatutos sociales, según fueron modificados, ha sido presentada a la CNBV y la BMV y está disponible para su revisión en la BMV, así como en su página de internet: www.bmv.com.mx.

Nuestro domicilio social se encuentra en la Ciudad de México, Distrito Federal y nuestras oficinas principales en Bosque de Ciruelos No. 304, Piso 7, Bosque de las Lomas, Miguel Hidalgo, 11700, México, D.F.

Antecedentes

Lorenzo Manuel Berho Corona, nuestro fundador, creó en 1981 una empresa de construcción. Entre sus principales clientes se encontraban: Volkswagen, Bosch, Krupp, Kimberly Clark, SKF, Brose, Lear y Dart Container. Las utilidades de dicha compañía permitieron a sus accionistas iniciar un negocio inmobiliario que dio nacimiento a "Vesta", nombre comercial de la sociedad con la cual iniciamos operaciones. Junto con algunos socios de Estados Unidos y con un financiamiento otorgado por GE Capital en 1999 empezamos a implementar una estrategia enfocada en el desarrollo de Edificios Multi-inquilinarios y Edificios a la Medida en el centro de México.

Nuestra historia ha sido marcada por acontecimientos importantes que han contribuido de manera significativa a nuestro crecimiento:

- Durante el 2003 adquirimos dos centros de distribución en los cuales Nestlé es arrendatario. El primero está ubicado en Toluca, Estado de México y el segundo, en Lagos de Moreno, Jalisco. Cuando los adquirimos, cada uno tenía aproximadamente 45,000 metros cuadrados y eran los más grandes dentro de nuestra cartera. Al 31 de diciembre de 2013, el periodo restante del arrendamiento para los dos edificios es de 4.4 años y la SBA de cada uno de ellos es de aproximadamente 75,850 y 67,253 metros cuadrados, respectivamente.
- La combinación de condiciones favorables en el mercado de inmuebles industriales en México y los requerimientos de capital de esta industria nos motivaron a buscar nuevas fuentes de capital para financiar nuestros planes de expansión. En el 2004, CalPERS y JLL adquirieron una participación en nuestro capital social. Ambos socios vendieron su participación accionaria en 2006. La inversión de estas sociedades nos permitió alcanzar nuestros objetivos de crecimiento y fortalecer nuestras prácticas de gobierno corporativo.
- En 2006, DEG, uno de los bancos de desarrollo de mercados emergentes basado en Europa y parte de la estatal KfW Bankengruppe, invirtió en Vesta.
- En 2007, un fondo de inversión en inmobiliaria denominado Broadreach (conformado por el equipo directivo que formaba parte de Spieker Properties) se convirtió en nuestro socio.
- En 2007, DEKA, uno de los administradores de fondos inmobiliarios más grandes de Alemania, se convirtió en nuestro socio.

- En 2007, fuimos seleccionados entre un grupo de 22 empresas nacionales e internacionales para desarrollar el PAQ, en el que actualmente operan Bombardier y Grupo Safran, entre otros. Este parque ha marcado el surgimiento de México como un importante país proveedor y fabricante de la industria aeroespacial.
- El 19 de julio de 2012, Vesta realizó la oferta pública inicial de las Acciones en la BMV a un precio de colocación de Ps.\$19.0 por cada una las acciones objeto de la oferta. La oferta pública primaria, la opción de sobreasignación en México, la oferta internacional, su opción de sobreasignación y el capital existente totalizaron 392,878,351 acciones, las cuales se encuentran inscritas en el RNV.
- El 26 de junio de 2013, Vesta realizó una oferta pública subsecuente de Acciones en la BMV a un precio de colocación de Ps.\$22.50 por cada una las acciones objeto de la oferta. La oferta pública primaria, la opción de sobreasignación en México, la oferta internacional, su opción de sobreasignación y el capital existente a dicha fecha totalizaron 507,452,012 Acciones, las cuales se encuentran inscritas en el RNV.

En 2013, Vesta suscribió con Nissan un contrato de fideicomiso por medio del cual Vesta adquirió los derechos para desarrollar una serie de edificios industriales que conformarán la primera fase del DSP, que es el parque industrial que albergará a la cadena de suministro de Nissan junto a su nuevo complejo en Aguascalientes. A Vesta le fueron otorgados dichos derechos por 25 años. Posteriormente, a través de un convenio modificatorio celebrado entre Vesta y Nissan a fines del 2013, se amplió el plazo del fideicomiso de 25 a 40 años, y se suscribieron los primeros 5 contratos de arrendamiento respecto de los edificios industriales a ser desarrollados en el DSP. De ésta forma, en conjunto suman una superficie bruta arrendable de 153,870 metros cuadrados. Este desarrollo constituye nuestro segundo Parque a la Medida, y contribuye a la consolidación de Vesta dentro del sector automotriz en México.

Reconocimientos

Durante tres años consecutivos, hemos recibido el reconocimiento Empresa Socialmente Responsable que otorga el Centro Mexicano para la Filantropía ("CEMEFI").

En el 2011, la Emisora inició y terminó la construcción del edificio de SAMES en el PAQ que cuenta con un SBA de 15,176 metros cuadrados y del edificio de Heroux-Devtek, igualmente en el PAQ, mismo que cuenta con una SBA 4,385 metros cuadrados. Estos edificios en su conjunto implican una inversión de E.U.\$9.9 millones de dólares.

Durante el 2012, la Emisora inició y terminó la construcción de los edificios para BRP y Schenker en el PIQ, mismos que conjuntamente representan una superficie total de 38,648 metros cuadrados. Asimismo, se construyó el edificio MA-2 para Bombardier en el PAQ con una superficie de 21,207 metros cuadrados. Estos edificios en su conjunto implican una inversión de E.U.\$35.48 millones de dólares.

En el 2013, Vesta amplió el plazo del Fideicomiso Nissan a 40 años y suscribió los primeros 5 contratos de arrendamiento respecto de los edificios industriales a ser desarrollados en el DSP en Aguascalientes, que en conjunto suman una superficie bruta arrendable de 153,870 metros cuadrados, e implican una inversión de aproximadamente EU\$57 millones de dólares.

Asimismo, durante el ejercicio de 2013 Vesta celebró un arrendamiento por un plazo forzoso de 10 años con una subsidiaria de la empresa denominada Brady Corporation, respecto de la propiedad industrial de 29,117 metros cuadrados ubicada en Tijuana, Baja California, con lo que redujo de manera importante su porcentaje de desocupación en la región de Tijuana.

b) Descripción del negocio

i) Actividad principal

Modelo de Negocio

Somos una empresa desarrolladora especializada en el arrendamiento y administración de naves industriales y centros de distribución en México, con una fuerte presencia en varios mercados estratégicos (El Bajío, la Zona Metropolitana del Valle de México y la Frontera Norte) incluyendo los principales corredores logísticos y de comercio del país. Nuestros edificios están situados en zonas industriales y de distribución estratégicas, incluyendo el Estado de México, Querétaro, Baja California, Jalisco, San Luis Potosí, Guanajuato, Aguascalientes, Chihuahua, Puebla,

Tlaxcala, Sinaloa y Quintana Roo. Nuestra base de arrendatarios es amplia y diversificada, compuesta principalmente por empresas multinacionales con altas calificaciones crediticias.

Descripción por línea de negocio

El siguiente mapa muestra nuestra presencia en México, y destaca los mercados clave y el porcentaje de SBA total que cada mercado representa.



Fuente: Vesta

A través de nuestras naves industriales y centros de distribución ofrecemos soluciones inmobiliarias innovadoras y a la medida para responder a las necesidades de nuestros clientes, así como para adaptarnos a otras tendencias de la industria que son identificadas por nosotros (o que son generadas por nuestros clientes). Como ejemplos de nuestras soluciones a la medida, desarrollamos naves industriales y centros de distribución a través de Edificios a la Medida y Parques a la Medida, que son inmuebles, según el caso, construidos para responder a las necesidades específicas de nuestros clientes o para una industria determinada. Dentro del PIQ, el cual fue desarrollado en 1997 y que se encuentra sobre la carretera federal 57 denominada “NAFTA Highway”, el año pasado desarrollamos tres edificios a la medida con un total de 38,284 metros cuadrados de superficie para varios de nuestros principales clientes. Ejemplos parques a la medida que hemos desarrollado son el PAQ, diseñado para satisfacer las especificaciones de ingeniería, infraestructura e instalaciones requeridas por la industria aeroespacial y por varios participantes en la cadena de suministro aeroespacial y el DSP que fue concebido para satisfacer las especificaciones de los principales proveedores de Nissan en su planta de Aguascalientes. Además de las soluciones a la medida descritas anteriormente, también desarrollamos Edificios Multi-inquilinos, con el fin de atender la demanda inmediata de inmuebles de nuestros clientes actuales y futuros.

Una parte sustancial de nuestro negocio está enfocado al desarrollo de inmuebles industriales y subcontratamos con terceros todos los servicios de construcción, diseño, ingeniería, administración de proyectos y trabajos relacionados. Esta estrategia nos permite concentrarnos en el desarrollo y la administración de nuestros inmuebles. Utilizamos contratistas y proveedores de servicios de alta calidad que son seleccionados mediante un proceso de adjudicación de contratos derivado de licitaciones. De esta manera, tratamos de mitigar el riesgo inherente a la construcción y fomentamos la competencia entre los contratistas, lo cual se traduce en una reducción de nuestros costos, una alta calidad de nuestros edificios y la posibilidad de ofrecer alternativas competitivas a nuestros clientes actuales y futuros. Desde que iniciamos nuestras operaciones, no hemos sufrido un retraso significativo, ni hemos tenido que incurrir en costos adicionales significativos en la construcción de los inmuebles que hemos desarrollado.

El desarrollo de la primera fase del DSP implica una inversión por parte de Vesta de alrededor de E.U.\$57 millones.

En el DSP Vesta goza de los derechos de arrendamiento de los edificios ahí construidos por un plazo de 40 años. Tanto la construcción como la supervisión de los proyectos se subcontratan con terceros que cuentan con experiencia probada para este tipo de proyectos.

Nuestra estrategia

El principal objetivo de nuestro negocio es continuar siendo uno de los principales proveedores de soluciones en materia de propiedades industriales para las corporaciones multinacionales que operan en México y empresas nacionales con fuertes calificaciones crediticias y un historial de éxito probado. Continuaremos implementando las siguientes estrategias que consideramos mejorarán nuestro negocio, maximizarán la tasa de retorno de nuestros accionistas y fortalecerán nuestras ventajas competitivas.

Aprovechar de las tendencias favorables de la industria que mantienen la creciente demanda de inmuebles industriales

Tenemos la intención de seguir aprovechando las diversas tendencias de la industria que nos posicionan estratégicamente para un crecimiento sostenido. Estas tendencias en la industria incluyen: (i) el acercamiento de la proveeduría de servicios de manufactura de productos destinados a Estados Unidos, a ubicaciones en o cercanas a Norteamérica (*nearsourcing trend*), (ii) el fortalecimiento de los corredores comerciales, tales como el Corredor del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica, o el TLCAN y el Corredor Fronterizo con E.U.A (iii) el surgimiento de agrupamientos industriales y la integración de cadenas de suministro industrial y (iv) la mejora en las condiciones macroeconómicas de México y la creciente clase media.

Tendencia de acercamiento de la proveeduría a Norteamérica (Nearsourcing)

Se ha producido un cambio en la estrategia de tercerización de servicios desde el extranjero (*off shore outsourcing*) de un enfoque de bajos costos de la mano de obra a uno que enfatiza la proximidad geográfica, a la que hacemos referencia en el presente como “acercamiento de la proveeduría a Norteamérica” (*nearsourcing*). Esta tendencia es el resultado de varios factores convergentes, incluido el aumento de los costos de transportación de mercancías, el aumento de los costos de la mano de obra (en particular en China), junto con la apreciación de varias monedas frente al dólar. Estos factores han llevado a los proveedores de empresas estadounidenses a revisar el análisis costo-beneficio de sus políticas de subcontratación. En consecuencia, esta tendencia ha otorgado a México una clara ventaja competitiva debido a su proximidad a Estados Unidos que permite el flujo de mercancías de México a Estados Unidos en tan sólo unos días por ferrocarril o camión, a diferencia de las importaciones de Asia, que pueden tardar varias semanas.

Corredores Comerciales

Nuestras propiedades industriales están ubicadas estratégicamente en las zonas geográficas donde existen importantes corredores comerciales, incluidos el Corredor del TLCAN y el Corredor Fronterizo con E.U.A. El Corredor del TLCAN conecta la parte central de México con Estados Unidos y con varios agrupamientos industriales en el interior del país, debido a que incluye el área geográfica que comunica los centros de producción de bienes en México y el flujo de mercancías procedentes de ciertos puertos mexicanos con Estados Unidos. La actividad económica en esta zona constituye una fuente importante de demanda de nuestras propiedades industriales. El Corredor Fronterizo con E.U.A. es el área geográfica ubicada dentro y alrededor de las ciudades de Tijuana y Ciudad Juárez, en la frontera con Estados Unidos, en donde históricamente se han ubicado centros de producción y maquiladoras dedicadas a ensamblar productos a ser exportados al mercado de Estados Unidos, a precios competitivos. Consideramos que la concentración de nuestras propiedades industriales en estas áreas geográficas es una estrategia de negocios que nos permite estar bien posicionados para ofrecer soluciones inmobiliarias a los distintos fabricantes y distribuidores de mercancías que son transportadas de estas ciudades a Estados Unidos.



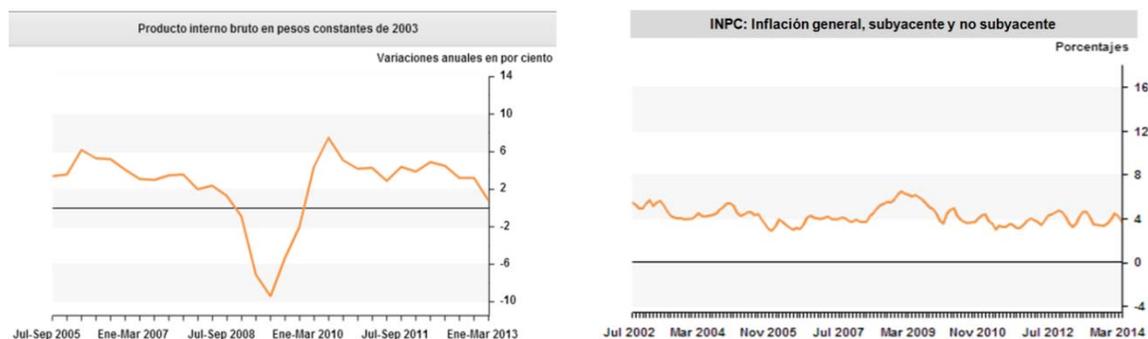
Fuente: www.nasocorridor.com

Surgimiento de agrupamientos industriales

Existe también una tendencia cada vez mayor hacia la formación de concentraciones industriales por región o agrupamientos industriales y a la integración de cadenas de suministro. Ejemplos de esta tendencia son el corredor industrial aeroespacial que se ha desarrollado en Querétaro, el corredor industrial de electrodomésticos en Ciudad Juárez, el corredor industrial de dispositivos médicos en Baja California y el corredor que la industria automotriz esta conformando en la región del Bajío. Consideramos que podemos aprovechar estratégicamente esta tendencia, ofreciendo Parques a la Medida a las multinacionales que actualmente operan en agrupamientos industriales en México o que lo harán en el futuro.

Mejora de las condiciones macroeconómicas de México y una creciente clase media

Como resultado de la crisis financiera mundial, en 2009, el PIB en México disminuyó aproximadamente 6.2%. Sin embargo, este indicador mostró una rápida recuperación, con un crecimiento de 5.4% en 2010 y 3.9% en 2011, para el 2012 fue de 3.9% y de 3.5%. Para 2013 el PIB fue de 1.1% y una tasa de inflación de 3.97% según datos del Banco de México. La clase media es ahora el mayor grupo socio-económico en el país, la cual se caracteriza por un creciente ingreso disponible. La clase media en expansión representa un mercado atractivo para las empresas multinacionales y nacionales y consideramos que la estabilidad macroeconómica generará las condiciones para que esto siga sucediendo.



Fuente: Banxico

Consideramos que las actuales tendencias demográficas de la población mexicana contribuyen a una mayor demanda de propiedades industriales en la medida en que más empresas extranjeras y mexicanas amplíen o inicien operaciones en México para atender la creciente demanda de productos y servicios en México.

La construcción de nuevas plantas automotrices en la zona del Bajío y del centro del país (Nissan, Honda, Mazda y Audi) generarán una nueva dinámica y fortalecerán la cadena de suministro. Por ello, nuestra intención es seguir reforzando y haciendo crecer nuestra cartera inmobiliaria en esas regiones.

Continuar ampliando nuestra cartera de activos y fortalecer nuestro liderazgo en el mercado

Tenemos la intención de continuar creciendo a través del desarrollo de Edificios a la Medida, Parques a la Medida y Edificios Multi-inquilinos. Como parte de nuestro plan de desarrollo buscamos crecer mediante (i) la identificación de planes de expansión de las naves industriales de nuestros arrendatarios existentes y ofreciéndoles nuevos edificios, y (ii) el desarrollo de las reservas territoriales que ya poseemos. Monitoreamos continuamente los planes de expansión de nuestros arrendatarios en las ciudades donde operan actualmente y en nuevas ciudades dentro de México para fortalecer nuestra posición en los mercados en los que ya tenemos presencia.

Estamos explorando activamente oportunidades de adquisición que cumplan con nuestros criterios de inversión. Dentro de nuestra estrategia de adquisiciones planeamos aumentar el número de operaciones de venta con acuerdos de arrendamiento (*sale and lease back*). A pesar de que las operaciones de venta con acuerdos de arrendamiento históricamente no han constituido una parte importante de nuestras operaciones, recientemente hemos experimentado una mayor demanda por este producto. Consideramos que las empresas multinacionales y nacionales gradualmente están identificando los beneficios asociados con las operaciones de venta con acuerdos de arrendamiento, como lo son las ventajas fiscales y la liquidez que se puede obtener de la venta de inmuebles, el pago de rentas mensuales y la liberación de fondos que pueden ser aplicados para financiar sus operaciones.

Esperamos continuar adquiriendo reservas territoriales en las regiones de alta demanda con el fin de continuar desarrollando en el futuro. Consideramos que nuestra reputación, experiencia y extensa red de relaciones personales, nos proporciona ventajas competitivas frente a nuestros competidores para adquirir propiedades que no son ampliamente comercializadas o publicitadas.

Hacer énfasis en el servicio al cliente y aumentar su satisfacción

Tenemos la intención de continuar fortaleciendo nuestras relaciones a largo plazo con nuestros clientes existentes y garantizar que nuestros productos y servicios superen sus expectativas en cada etapa del proceso, lo cual, creemos que se traduce en mayores tasas de retención. Pretendemos seguir diseñando nuestra estrategia en función de las necesidades de nuestros clientes. Con este objetivo presente, hemos diseñado nuestra estructura organizacional con un enfoque regional que nos permite ofrecer un servicio personalizado. También hemos desarrollado encuestas de satisfacción a través de las cuales pretendemos evaluar el nivel de satisfacción de nuestros clientes con respecto a la calidad, el diseño y el desempeño de las propiedades arrendadas, y al servicio y la capacidad de respuesta de nuestros empleados. Esta estrategia no sólo nos permitirá satisfacer sus necesidades específicas, sino también identificar oportunidades de crecimiento. Estas encuestas nos darán información valiosa respecto de los planes de expansión de nuestros clientes, nuevas líneas de negocio y su demanda por servicios de valor agregado relacionados con las propiedades que rentan.

Proporcionar soluciones inmobiliarias a sectores industriales clave

Nuestro objetivo es continuar proporcionando soluciones inmobiliarias industriales a empresas multinacionales y nacionales dedicadas a: (i) la distribución dentro y fuera de México y (ii) manufactura para exportación o para el mercado nacional. Debido a la cercanía de México con el mercado estadounidense, el fortalecimiento de los corredores comerciales clave y el crecimiento de la clase media mexicana, ha surgido la necesidad de contar con una red logística de clase mundial. Estamos apoyando a las cadenas de suministro al proporcionar instalaciones modernas en corredores comerciales clave. En manufactura, hemos identificado los siguientes sectores industriales que creemos tienen un fuerte potencial de crecimiento: (i) aeroespacial, (ii) automotriz, (iii) dispositivos médicos y (iv) electrónica y electrodomésticos.

En el periodo comprendido entre 1990 y 2009, México fue el mayor receptor de inversión extranjera directa en la industria aeroespacial de todo el mundo, de conformidad con Aero Strategy Management Consulting. La producción y la exportación de vehículos ligeros en México ha regresado a niveles previos a la crisis económica de 2008 y 2009 y se pronostica que incrementarán 54.0% entre 2010 y 2015, conforme a datos publicados por IHS Global Insight. La creciente demanda por servicios de salud en Estados Unidos tendrá un impacto positivo en la industria de

dispositivos médicos en México, la cual se concentra principalmente en el norte del estado de Baja California. También creemos que la industria de electrónica y electrodomésticos tienen un gran potencial debido a la competitividad de nuestro país y a la cercanía con los Estados Unidos. Hoy día, México es el mayor proveedor a nivel mundial de televisiones de pantalla plana.

Continuar el desarrollo de Parques a la Medida

Una de nuestras estrategias consiste en identificar posibles agrupamientos industriales, industrias o empresas que pueden tener la necesidad de un parque industrial específicamente diseñado a sus necesidades. En 2007, fuimos seleccionados entre un grupo de 22 empresas nacionales e internacionales para desarrollar el PAQ. Este parque industrial es el resultado de los esfuerzos combinados del Gobierno Federal, Bombardier y el Estado de Querétaro para crear el primer corredor industrial aeroespacial en México. Nuestra participación en el desarrollo del PAQ ha sido altamente exitosa y es un factor importante de nuestra estrategia de crecimiento.

Derivado de nuestra exitosa participación en el PAQ, en cuyo desarrollo adquirimos conocimiento respecto de las necesidades de construcción específicas de la industria aeroespacial, y en el cual a la fecha hemos entregado todas las naves hasta ahora desarrolladas a tiempo, incluyendo diseños y estándares de ingeniería especializados, nos hemos posicionado como un proveedor confiable de la industria de servicios inmobiliarios de Parques a la Medida. Mediante nuestra participación en el desarrollo del PAQ identificamos la necesidad que tienen ciertas industrias de operar en un parque industrial hecho a la medida que atienda sus necesidades específicas. Consideramos que en forma gradual, las empresas reconocerán los beneficios asociados con la operación de los parques industriales y, especialmente, dentro de agrupamientos industriales (de empresas del mismo sector). Los parques industriales fomentan la integración de cadenas de suministro industriales. Por ejemplo, el PAQ ha reunido a los proveedores de fuselajes de avión, sistemas de frenado, trenes de aterrizaje, estructuras, arneses y piezas de motores, entre otros. La integración de las cadenas de suministro genera importantes ventajas de eficiencia y productividad. En consecuencia, estamos enfocados en la identificación de posibles agrupamientos industriales, sectores o empresas que puedan tener la necesidad de un parque industrial adaptado a sus necesidades.

En 2013, Vesta suscribió con Nissan un contrato de fideicomiso por medio del cual a Vesta le fueron otorgados los derechos para desarrollar una serie de edificios industriales que conformarán la primera fase del DSP, que es el parque industrial que albergará a la cadena de suministro de Nissan junto a su nuevo complejo en Aguascalientes, dichos derechos fueron inicialmente otorgados por un plazo de 25 años. Posteriormente, a través de un convenio modificatorio celebrado entre Vesta y Nissan a fines del 2013, se amplió el plazo del fideicomiso de 25 a 40 años, y se suscribieron los primeros 5 contratos de arrendamiento respecto de los edificios industriales a ser desarrollados en el DSP. De ésta forma, en conjunto suman una superficie bruta arrendable de 153,870 metros cuadrados. Este desarrollo constituye nuestro segundo Parque a la Medida de Vesta, y contribuye a la consolidación de Vesta dentro del sector automotriz en México.

Continuar el desarrollo de nuestras prácticas corporativas enfocadas en los estándares de la responsabilidad social corporativa

Consideramos que mediante la administración y mejora de nuestras prácticas corporativas y el impacto social y ambiental de nuestras operaciones diarias, seremos capaces de mejorar la calidad de nuestros servicios y aumentar la confianza y satisfacción de nuestros clientes. Hemos desarrollado un plan que refleja nuestros objetivos corporativos y las expectativas de nuestros clientes actuales y potenciales, y que incorpora a las comunidades en y alrededor de las zonas geográficas en que operamos, a nuestros empleados y a nuestros accionistas. Dicho plan se complementa y se relaciona con las políticas y estrategias organizacionales existentes, como las relaciones de trabajo y ética, la conciencia ambiental y los servicios comunitarios dentro un marco que nos permite desempeñarnos mejor y administrar y evaluar nuestro impacto corporativo, ambiental, social y económico.

Como parte de nuestro plan de responsabilidad social corporativa, (i) en el 2013 obtuvimos por segundo año consecutivo el certificado de Empresa Socialmente Responsable (ESR) otorgado por el Centro Mexicano de la Filantropía, A.C., y (ii) hemos logrado la Certificación LEED de uno de nuestros edificios y estamos por obtenerla en dos edificios más.

Actividad Principal por Línea de Negocio

La siguiente tabla presenta información relacionada con nuestra cartera inmobiliaria industrial al 31 de diciembre de 2013.

Propiedades	Ciudad/ Estado	Año de inicio de operaciones	Número de Edificios	SBA Total (metros cuadrados) ⁽¹⁾	SBA Total (pies cuadrados) ⁽¹⁾	Porcentaje de la cartera (SBA)	Renta anual al 31 dic.		Porcen- taje de la renta anual total
							Valor de avalúo ⁽²⁾ (E.U.\$)	2013 (E.U.\$)	
1. Toluca Vesta Park ⁽³⁾	Toluca, Estado de México	2006	5	93,276	1,004,015	7.0%	E.U.\$60,215,700	E.U.\$4,899,856	8.6%
2. El Coecillo Vesta Park ⁽⁴⁾	Toluca, Estado de México	2007	3	134,291	1,445,500	10.0%	102,083,500	8,359,477	14.7%
3. Parque Industrial Lagos de Moreno	Lagos de Moreno, Jalisco	2003	2	91,060	980,162	6.8%	75,015,700	6,329,738	11.41
4. Querétaro Aerospace Park	El Marques, Querétaro	2007	11	157,191	1,691,989	11.7%	110,657,400	8,564,352	15.0%
5. La Mesa Vesta Park	Tijuana, Baja California	2005	15	74,685	803,905	5.6%	43,147,299	3,554,514	6.2%
6. Parque Industrial Querétaro	Santa Rosa Jáuregui, Querétaro	2006	13	186,074	2,002,884	13.9%	112,494,800	7,316,495	12.8%
7. Parque Industrial Tres Naciones	San Luis Potosí	1999	8	51,479	554,118	3.8%	27,288,300	1,951,727	3.4%
8. Parque Industrial Las Colinas	Silao, Guanajuato	2008	6	66,891	720,006	6.8%	37,238,893	2,022,997	3.6%
9. Parque Industrial Bernardo Quintana y Finsa Oro	El Marques, Querétaro	1998	9	72,169	776,821	5.4%	38,188,100	1,946,2008	3.4%
10. Parque Industrial Exportec	Toluca, Estado de México	1998	4	29,216	314,478	2.6%	15,018,000	1,062,076	1.9%
11. Parque Industrial Toluca 2000	Toluca, Estado de México	1998	4	98,905	1,064,600	7.4%	54,867,700	4,211,553	7.4%
12. Parque Industrial Los Bravos	Juárez, Chihuahua	2007	4	32,891	354,041	2.5%	17,240,800	1,358,649	2.4%
13. El Potrero Vesta Park	Tijuana, Baja California	2012	2	26,368	283,823	2.0%	14,095,500	641,007	1.1%
14. Parque Industrial Nordika.	Tijuana, Baja California	2007	1	30,252	325,630	2.7%	13,120,400	67,405	0.1%
15. Doku Seizan Park	Aguascalientes, Estado de Aguascalientes	2013	2	31,016	333,853	2.3%	33,301,306	136,695	0.2%
16. Toluca Vesta Park II	Toluca, Estado de México	2013	2	45,119	485,657	3.4%	29,220,500	0	0%
17. Otras propiedades ⁽³⁾	Tlaxcala, Puebla, Sinaloa, Chihuahua, Estado de México, Baja California	1998-2013	11	117,339	1,263,025	8.8%	60,882,600	4,551,107	8.0%
Total			102	1,338,222	14,404,504	100.0%	844,076,498	56,973,857	100.0%

(1) SBA Total representa la superficie bruta total arrendable de las propiedades en pies cuadrados y metros cuadrados al 31 de diciembre de 2013.

(2) El valor de avalúo excluye las reservas territoriales para desarrollos futuros con un valor de mercado de E.U.\$58.0 millones al 31 de diciembre de 2013.

(3) Parque Industrial desarrollado o adquirido por Vesta.

(4) Incluye otras propiedades en el Parque Industrial El Coecillo.

La siguiente tabla presenta información relacionada con los edificios que se están construyendo en nuestra cartera inmobiliaria industrial al 31 de diciembre de 2013.

Propiedades	Ciudad/Estado	Año de inicio de operaciones	Número de Edificios	SBA Total (metros cuadrados)⁽¹⁾	SBA Total (pies cuadrados)⁽¹⁾	Valor de avalúo⁽²⁾ (E.U.\$)
1. Querétaro Aerospace Park	El Marques, Querétaro	2014	1	12,020	129,382	7,905,600
2. Doku Seizan Park	Aguascalientes, Aguascalientes	2014	3	122,864	1,322,495	35,282,200
3. Parque Industrial Querétaro	Santa Rosa Jáuregui, Querétaro	2014	2	55,960	602,348	30,539,400
4. Parque Industrial Los Bravos	Juárez, Chihuahua	2014	na*	5,307	57,119	2,780,400
5. Parque Industrial El Florido	Tijuana, Baja California	2014	na*	12,932	139,200	na
6. Parque Industrial Las Colinas	Silao, Guanajuato	2014	2	6,351	68,362	8,350,907
Total			8	224,702	2,418,676	84,858,507
Gran Total						928,935,005

(1) SBA Total representa la superficie bruta total arrendable de las propiedades en pies cuadrados y metros cuadrados al 31 de diciembre de 2013.

(2) El valor de avalúo excluye las reservas territoriales para desarrollos futuros con un valor de mercado de E.U.\$58.0 millones al 31 de diciembre de 2013.

(*) Expansiones sobre edificios existentes.

Consideramos que hemos creado una cartera de inmuebles industriales de alta calidad que se encuentra diversificada por tipo de activos, ubicación geográfica y base de arrendatarios, ofreciendo a nuestros accionistas una amplia gama de propiedades en todo México. Estas propiedades se encuentran en 12 estados de la República: Baja California, Chihuahua, Sinaloa, San Luis Potosí, Guanajuato, Querétaro, Aguascalientes, Jalisco, Puebla, Quintana Roo, Estado de México y Tlaxcala. Todas estas propiedades están destinadas a la manufactura ligera, almacenaje y distribución.

Al 31 de diciembre de 2013, nuestra cartera estaba compuesta por 102 naves industriales y centros de distribución ubicados en su mayoría dentro de parques industriales, con una SBA total de 1,338,222 metros cuadrados. Nuestras propiedades industriales generaron rentas anuales de E.U.\$ 58.52 millones de dólares al 31 de diciembre de 2013 y aproximadamente 91.1% de la superficie arrendable total estaba ocupada. A dicha fecha nuestros edificios industriales estaban arrendados a 91 arrendatarios y ningún arrendatario representaba más de 6.6% de nuestros ingresos por arrendamiento, salvo Nestlé, que representa 20.3%.

Al 31 de diciembre de 2013, nuestra cartera tenía un valor de avalúo de mercado de E.U.\$ 951.88 millones de dólares, cifra que incluye nuestra cartera inmobiliaria con un valor de avalúo de E.U.\$ 928.94 millones de dólares, los cuales incluyen la cartera inmobiliaria en construcción con un valor de avalúo de mercado de aproximadamente E.U.\$ 166.01 millones de dólares, nuestras reservas territoriales para futuros desarrollos con un valor de avalúo de mercado de E.U.\$ 57.99 millones de dólares y el costo estimado para terminar la cartera inmobiliaria en construcción de aproximadamente E.U.\$ 35.04 millones de dólares. Esta valuación fue realizada por International Realty Valuation de México, Inc. en diciembre 2013 y se encuentra reflejada en nuestros estados financieros anuales consolidados auditados, preparados conforme a las NIIF, como se detalla en la Nota 8 de los mismos.

A continuación, se describen nuestras principales propiedades, en términos de su SBA.

<p>Vesta Park Toluca, Edo. De México</p>  <ul style="list-style-type: none"> 🔥 Año de Construcción: 2006 🔥 Tipo: Inventario y edificios a la medida 🔥 Superficie rentada: 93.3k m² 	<p>El Coecillo Vesta Park, Edo. De México</p>  <ul style="list-style-type: none"> 🔥 Año de construcción: 2007 🔥 Tipo: Inventario 🔥 Superficie rentada: 134.1k m²
<p>Parque Industrial Lagos de Moreno, Jalisco</p>  <ul style="list-style-type: none"> 🔥 Año de construcción: 2003 🔥 Tipo: Edificios a la medida 🔥 Superficie rentada: 91.1k m² 	<p>Parque Aeroespacial Querétaro, Querétaro</p>  <ul style="list-style-type: none"> 🔥 Año de construcción: 2007-2010 🔥 Tipo: Edificios a la medida 🔥 Superficie rentada: 100.7k m²
<p>La Mesa Vesta Park, Baja California</p>  <ul style="list-style-type: none"> 🔥 Año de construcción: 2005 🔥 Tipo: Inventario 🔥 Superficie rentada: 74.3k m² 	<p>Parque Industrial Querétaro, Querétaro</p>  <ul style="list-style-type: none"> 🔥 Año de construcción: 2005 🔥 Tipo: Inventario 🔥 Superficie rentada: 84.5k m²
<p>Parque Industrial Tres Naciones, San Luis Potosí</p>  <ul style="list-style-type: none"> 🔥 Año de construcción: 1999 🔥 Tipo: Edificio a la medida 🔥 Superficie rentada: 42.6k m² 	<p>Parque Industrial Las Colinas, Guanajuato</p>  <ul style="list-style-type: none"> 🔥 Año de adquisición: 2008 🔥 Tipo: Inventario 🔥 Superficie rentada: 33.6k m²
<p>Bombardier MA1, Parque Aeroespacial Querétaro</p>  <ul style="list-style-type: none"> 🔥 Año de construcción: 2007 🔥 Tipo: Edificios a la medida 🔥 Superficie rentada: 8.9k m² 	<p>Meggitt, Parque Aeroespacial Querétaro</p>  <ul style="list-style-type: none"> 🔥 Año de construcción: 2009 🔥 Tipo: Edificios a la medida 🔥 Área de renta: 22.6k m²
<p>Messier Dowty / SNECMA, Parque Aeroespacial Querétaro</p>  <ul style="list-style-type: none"> 🔥 Año de construcción: 2009 🔥 Tipo: Edificios a la medida 🔥 Superficie rentada: 37.4k m² 	<p>Bombardier HA1, Parque Aeroespacial Querétaro</p>  <ul style="list-style-type: none"> 🔥 Año de construcción: 2008 🔥 Tipo: Edificios a la medida 🔥 Superficie rentada: 9.8k m²
<p>Bombardier Learjet 85, Parque Aeroespacial Querétaro</p>  <ul style="list-style-type: none"> 🔥 Año de construcción: 2010 🔥 Tipo: Edificios a la medida 🔥 Superficie rentada: 17.1k m² 	<p>AE Petsche, Parque Aeroespacial Querétaro</p>  <ul style="list-style-type: none"> 🔥 Año de construcción: 2010 🔥 Tipo: Edificios a la medida 🔥 Superficie rentada: 4.9k m²
<p>Parque Industrial Querétaro</p>  <ul style="list-style-type: none"> 🔥 Año de construcción: 2012 🔥 Tipo: Edificios a la medida 🔥 Superficie rentada: 37.5 k m² 	<p>Querétaro Aerospace Park</p>  <ul style="list-style-type: none"> 🔥 Año de Construcción: 2012 🔥 Tipo: Edificios a la medida 🔥 Superficie rentada: 21.2 k m²

Prácticamente la totalidad de los inmuebles que integran nuestra cartera inmobiliaria y que generan flujos de efectivo, incluyendo la mayoría de nuestras reservas territoriales para desarrollo, se encuentra sujeta a una garantía hipotecaria y a una garantía fiduciaria a favor de General Electric para garantizar nuestras obligaciones al amparo de los contratos de crédito que tenemos celebrados con General Electric. Para más información sobre los términos de los contratos de crédito y las garantías ver “Comentarios y Análisis de la Administración sobre la Situación Financiera y Resultados de Operación – Información de Créditos Relevantes”.

Parque Industrial Querétaro

El PIQ fue desarrollado en 1997 y se encuentra sobre la carretera federal 57 denominada “*NAFTA Highway*” a aproximadamente ocho horas de la frontera con Estados Unidos. El PIQ es el primer parque industrial con Certificado de Industria Limpia y cumple con la norma mexicana de Parques Industriales. Dentro del mismo se han establecido más de 100 empresas de 15 países diferentes. Cuenta con accesos controlados, protección perimetral y vigilancia permanente.

Parque Aeroespacial Querétaro

En 2007, fuimos seleccionados, de entre un grupo de 22 empresas nacionales e internacionales, para desarrollar el PAQ. Este parque es el resultado de los esfuerzos combinados del gobierno federal, Bombardier y el Estado de Querétaro para crear el primer corredor industrial de la industria aeroespacial en México. Querétaro tiene una alta concentración de empresas de la industria aeroespacial, entre ellas, tres de mantenimiento, reparación y revisión, dos centros de investigación y desarrollo y dos centros de diseño e ingeniería, que en la actualidad aproximadamente 4,800 empleos. Las empresas que actualmente operan en el PAQ incluyen a Bombardier, AE Petsche, Meggitt Air Breking Systems, Messier Dowty, SAMES y Snecma, del Grupo Safran. Confiamos que el número de empresas en el PAQ seguirá creciendo y creando sinergias dentro de la cadena de suministro de la industria aeroespacial en México.

El PAQ se creó a través de un contrato de fideicomiso de fecha 12 de julio de 2007 (el “Contrato de Fideicomiso”) celebrado entre el Estado de Querétaro, como fideicomitente “A”, el AIQ, como participante para efectos de otorgar su consentimiento, Bombardier Aerospace México, S.A de C.V., como fideicomisario “A”, y BBVA Bancomer, S.A., como fiduciario. Vesta, a través de su subsidiaria, Proyectos Aeroespaciales, se adhirió al Contrato de Fideicomiso como fideicomitente “B” y fideicomisario “B”. De conformidad con el Contrato de Fideicomiso, el Estado de Querétaro aportó los derechos sobre el terreno sobre el que se habría de desarrollar el PAQ (más no la propiedad del mismo), incluyendo los derechos para actuar como arrendador de los edificios a desarrollarse ahí, así como todos los derechos accesorios relacionados, como el derecho de construir sobre el terreno, arrendar las edificaciones que se construyan sobre el terreno y recibir las rentas correspondientes. El Estado de Querétaro también aportó los derechos sobre la infraestructura (más no la propiedad de la misma) que sería desarrollada mediante obras públicas para beneficio del PAQ. Por su parte, en términos del Contrato de Fideicomiso, Proyectos Aeroespaciales como fideicomitente aportó la construcción de los edificios a desarrollarse en el parque, así como el financiamiento necesario para la construcción, y como fideicomisario tiene el derecho de usar los derechos aportados por el estado de Querétaro, incluyendo la posibilidad de arrendar los edificios construidos en el PAQ y cobrar las rentas que se generen al amparo de dichos arrendamientos durante un determinado periodo de tiempo (aproximadamente 43 años a partir del 31 de diciembre de 2013). Lo anterior, con el fin de que Proyectos Aeroespaciales pueda recuperar su inversión en el PAQ. La vigencia del Contrato de Fideicomiso podrá ser prorrogada sujeto a la renovación de la concesión otorgada a la AIQ para operar el aeropuerto de Querétaro.

En términos del Contrato de Fideicomiso, los edificios desarrollados en el PAQ deben ser arrendados a empresas del sector aeroespacial y de industrias relacionadas. Al término del Contrato de Fideicomiso, todas las construcciones, reformas, adiciones y mejoras realizadas por Proyectos Aeroespaciales, S. de R.L. de C.V. al terreno aportado al fideicomiso (incluyendo, sin limitación, las naves industriales) se revertirán y pasarán a ser propiedad del estado de Querétaro.

Al 31 de diciembre de 2013, nuestras propiedades industriales ubicadas en el PAQ tenían una SBA de 157,191 metros cuadrados, los cuales se encontraban arrendados en su totalidad, y respecto de los cuales tenemos contratos de arrendamiento de largo plazo celebrados con el arrendatario.

Proyectos Aeroespaciales

Proyectos Aeroespaciales, S. de R.L. de C.V. es el resultado de una co-inversión celebrada entre nosotros y General Electric en 2007 para el desarrollo del PAQ.

Como se describió anteriormente, el Gobierno del Estado de Querétaro y Bombardier designaron a Proyectos Aeroespaciales conforme al Contrato de Fideicomiso como el desarrollador y fideicomisario en primer lugar de los derechos de cobro derivados de los pagos de las rentas del PAQ.

En diciembre de 2009, adquirimos el 50.0% de la participación social de General Electric en Proyectos Aeroespaciales. La adquisición fue financiada por General Electric y garantizada por los derechos de cobro derivados de los pagos de rentas del PAQ existentes a dicha fecha. Simultáneamente a dicha adquisición, Proyectos Aeroespaciales cedió ciertos derechos de cobro a otra de nuestras subsidiarias, CIV Infraestructura, S. de R.L. de C.V.

DSP

En julio de 2012, después de un proceso de concurso, fuimos elegidos por Nissan para fungir como desarrolladores exclusivos del DSP en Aguascalientes, o parque de secuencia, que es un parque industrial diseñado para albergar a los proveedores de Nissan que por su importancia deben de estar próximos a la nueva planta de ensamble en Aguascalientes.

A la fecha se han establecidos en el DSP empresas como POSCO, proveedor de piezas metálicas, TACHI-S, proveedor de asientos y SANOH, proveedor de sistemas de combustible, quienes ya están alimentando las líneas de producción de la planta de Nissan en Aguascalientes, desde los edificios que les arrendamos en el DSP.

El DSP se creó a través de un contrato de fideicomiso de fecha 5 de julio de 2012, el cual fue modificado a través de cierto convenio modificatorio suscrito con fecha 17 de diciembre de 2013 (el "Fideicomiso Nissan") celebrado entre el Nissan Mexicana, S.A. de C.V., como fideicomitente y fideicomisario, Vesta DSP, S. de R.L. de C.V., como fideicomitente y fideicomisario y Deutsche Bank México, S.A., Institución de Banca Múltiple, División Fiduciaria, como como fiduciario. De conformidad con el Fideicomiso Nissan, Nissan aportó para beneficio de Vesta DSP, el ciertos derechos sobre un terreno adyacente a la planta A-2 de Nissan en Aguascalientes, propiedad de Nissan, para que Vesta DSP desarrollara, por sí o a través de los contratistas que Vesta DSP determinara, la infraestructura y de los edificios industriales a ser construidos en dicho predio con el fin de darlos en arrendamiento a los proveedores estratégicos de Nissan cuyo establecimiento en dicho parque industrial sea aprobado por el comité técnico del Fideicomiso Nissan, el cual está conformado por representantes de Nissan y de Vesta DSP. Como contraprestación, Vesta DSP tendrá el derecho de actuar como arrendador y percibir los ingresos por arrendamiento que deriven de los edificios industriales ahí desarrollados durante un plazo de 40 años contados a partir de julio de 2012, lo anterior, con el fin de que Vesta DSP pueda recuperar su inversión en el DSP.

Al término del Fideicomiso Nissan, todas las construcciones, reformas, adiciones y mejoras realizadas por Vesta DSP, S. de R.L. de C.V. (incluyendo, sin limitación, las naves industriales ahí construidas) se revertirán y pasarán a ser propiedad de Nissan.

A la fecha existen suscritos 5 contratos de arrendamiento, que representan una SBA de 153,870 metros cuadrados.

Diversificación Geográfica y Sectorial

Las propiedades de nuestra cartera se encuentran en 12 estados de México: Baja California, Chihuahua, Sinaloa, San Luis Potosí, Guanajuato, Querétaro, Aguascalientes, Jalisco, Puebla, Quintana Roo, Estado de México y Tlaxcala. En consecuencia, consideramos que nuestra exposición a riesgos derivados de desastres naturales, disturbios sociales o problemas económicos locales que afectan regiones específicas es baja.

El siguiente mapa presenta la distribución de nuestra SBA en cada uno de los estados en los que tenemos edificios industriales y centros de distribución:



Fuente: Vesta

La siguiente tabla presenta un resumen de nuestra cartera inmobiliaria por estado al 31 de diciembre de 2013:

Concepto	2011	2012	2013
No. de inmuebles	85	87	102
Superficie Bruta Arrendable en M ² (SBA)	1,055,784	1,119,286	1,338,222
Superficie arrendada en M ²	953,417	996,899	1,218,512
No. de Clientes	79	78	91
No. ubicaciones (Estados)	11	11	12
Renta promedio por m ² (E.U.\$/M ² /Año)	\$46.9	\$45.5	\$43.7
Tasa de ocupación (% SBA)	91.2%	89.1%	91.1%

Fuente: Vesta

Mantenemos una base de arrendatarios amplia y diversificada que pertenece a diversas industrias y que está ubicada en distintas zonas geográficas en las que operamos en México, lo que disminuye el riesgo. El 89.7% de los contratos están denominados en dólares americanos y los inquilinos son en su mayoría empresas multinacionales. La distribución por sector, con base en nuestra SBA, de nuestros clientes representa una gran diversificación:

Sector	2011	2012	2013
Alimentos y bebidas	24.2 %	21.6%	17.7%
Automotriz	22.5%	29.7%	33.5%
Logística	13.3%	10.6%	15.6%
Aeroespacial	13.6%	15.1%	13.4%
Dispositivos médicos	4.8%	4.7%	3.9%
Plásticos	3.9%	3.8%	4.0%
Otros	17.7%	14.5%	12.0%

Fuente: Vesta

Diversificación de los arrendatarios

Al 31 de diciembre de 2013, teníamos celebrados aproximadamente 116 contratos de arrendamiento; la mayoría de nuestra base de arrendatarios estaba compuesta por empresas multinacionales con altas calificaciones crediticias y un historial crediticio comprobado. Nuestros clientes operan en una amplia gama de industrias como la aeroespacial, de dispositivos médicos, electrónica, automotriz, logística, papelera, plásticos, alimentos y bebidas. Consideramos que tenemos una base de arrendatarios diversificada. Nuestros principales diez arrendatarios tienen arrendados aproximadamente 472,662 metros cuadrados, o 36.7%, del total de nuestra SBA y aproximadamente 50.9% de la base de rentas por monto al 31 de diciembre de 2013.

Al 31 de diciembre de 2013, ningún arrendatario representaba más de 6.6% de nuestra renta total anual, salvo Nestlé, que representa 20.3%, ó de 12.5% de la SBA de nuestra cartera. Al 31 de diciembre de 2013, 89.7% de nuestros contratos de arrendamiento estaban denominados en dólares, representando el 73.6% de nuestros

ingresos por arrendamiento en 2013, y 77.6% de nuestros contratos estaban garantizados por las casas matrices de nuestros clientes o a través de cartas de crédito o instrumentos similares.

Ocupación

El índice de ocupación al cierre de 2013 fue de 91.1% calculada como porcentaje de SBA, cifra mayor a la observada en 2012.

Región	2011	2012	2013
	%	%	%
Centro	96.6%	94.2%	89.5%
Bajo	94.0%	95.4%	94.7%
Baja California	79.9%	57.9%	88.1%
Juárez	60.4%	83.6%	70.2%
Total	91.2%	89.1%	91.1%

Fuente: Vesta

Reserva territorial

La reserva territorial descendió al cierre del 2013 a 749 mil metros cuadrados, y está valuada en E.U.\$ 58.0 millones de dólares, mostrando un decremento del 15.5% en dólares respecto a los E.U.\$ 50.22 millones de dólares en el 2012.

Reserva territorial m2	
Ubicación	2013
Querétaro	198,145
Ciudad Juárez	125,399
Tijuana	122,452
San Luis Potosí	91,437
Toluca	211,579
Total	749,014

Fuente: Vesta

Contratos de Arrendamiento

Los contratos de arrendamiento que tenemos celebrados respecto de nuestras propiedades generalmente tienen una vigencia inicial de entre cinco y 15 años y dan al arrendatario la opción de renovar dichos contratos por uno o más periodos adicionales de entre tres y 15 años, sujeto a ciertas condiciones. El plazo inicial promedio de los contratos de arrendamiento, vigentes al 31 de diciembre de 2013, es de 10.8 años. A esa misma fecha, el plazo por vencer promedio de todos nuestros contratos de arrendamiento vigentes era de 5.6 años. Aproximadamente 89.7% de nuestros contratos de arrendamiento están denominadas en dólares. Las rentas son generalmente pagaderas en forma mensual, y se ajustan anualmente conforme al Índice de Precios al Consumidor de Estados Unidos o el INPC en México, en el caso de los contratos con rentas denominadas en pesos. Conforme a los contratos de arrendamiento, nuestros arrendatarios deben otorgar un depósito equivalente a uno o dos meses de renta. En general, dichos contratos prevén que nosotros somos responsables de realizar el mantenimiento estructural y responder por los vicios ocultos de los inmuebles arrendados.

Los contratos de arrendamiento incluyen una cláusula de rescisión conforme a la cual, de actualizarse ciertos eventos tenemos el derecho de terminar el contrato y cobrar al arrendatario todas las rentas debidas y las rentas futuras que correspondan al periodo forzoso restante del contrato de arrendamiento. Los eventos que dan lugar a la rescisión, incluyen, entre otros, el incumplimiento consecutivo en el pago de la renta, desalojo las propiedades, terminación unilateral del contrato de arrendamiento por parte del arrendatario o que se inicie un procedimiento de quiebra o insolvencia respecto del arrendatario.

Adicionalmente, tenemos el derecho de dar por terminados nuestros contratos de arrendamiento en caso de que ocurra cualquiera de los siguientes eventos:

- si el arrendatario incumple con sus obligaciones de pago bajo el contrato de arrendamiento;
- si el arrendatario subarrenda o cede las instalaciones sin nuestro previo consentimiento por escrito;
- si el arrendatario lleva a cabo cualquier trabajo de construcción o modificación a las instalaciones, salvo por

lo establecido en el propio contrato de arrendamiento;

- si el arrendatario utiliza las instalaciones de una forma distinta a la permitida por el contrato de arrendamiento;
- si el arrendatario incumple con cualquiera de las disposiciones del reglamento interno del parque industrial en el cual estén ubicados las instalaciones arrendadas;
- si el arrendatario obstruye, o de cualquier otra forma impide el acceso a las personas designadas por nosotros para inspeccionar las instalaciones;
- si el arrendatario viola cualquier otra obligación bajo el contrato de arrendamiento y dichas violaciones no son remediadas por más de 30 días;
- si el arrendatario está sujeto a alguna huelga o procedimiento laboral similar durante más de 60 días y la huelga laboral provoca que el arrendatario incumpla con sus obligaciones al amparo del contrato de arrendamiento;
- si cualquier gravamen es creado sobre las instalaciones o parte de ellas, o si cualquier demanda derivada de cualquier obra o instalación realizada por el arrendatario o en su nombre, es presentada; y
- si durante la vigencia del contrato de arrendamiento, el arrendatario o su garante inicia cualquier procedimiento de quiebra o reorganización, y el arrendatario no puede entregar una garantía en sustitución.

Todos nuestros contratos de arrendamiento se clasifican como arrendamientos operativos, sin opciones de compra. A diciembre de 2013, sólo tres contratos de arrendamiento que otorgaban al arrendatario respectivo una opción para adquirir las propiedades correspondientes, a precio de mercado, al vencimiento del arrendamiento de que se trate. Estos tres contratos de arrendamiento representaban 2.9% del total de la SBA.

Contratos de Arrendamiento con Nestlé

En el año 2004, adquirimos dos centros de distribución de Nestlé, quien los utiliza para operar centros de administración, almacenaje, re empaque y distribución de sus productos. El primero está ubicado en Toluca, Estado de México, y el segundo, en Lagos de Moreno, Jalisco.

En el año 2007, convenimos con Nestlé la expansión de cada uno de dichos inmuebles y la construcción de un edificio adicional para CPW, una empresa afiliada a ellos. Como consecuencia, al 31 de diciembre de 2013, la SBA a Nestlé es de aproximadamente 166,910 metros cuadrados representando el 12.5% de nuestra SBA total y 20.3% de nuestros ingresos por arrendamiento al 31 de diciembre de 2013.

El periodo restante del arrendamiento para los centros de distribución es de aproximadamente 4.4 años, y los contratos de arrendamiento contemplan el derecho de prorrogar, hasta en 2 ocasiones, la vigencia de los mismos, por periodos adicionales de 5 años. Nestlé tiene un derecho de preferencia en caso de venta, respecto de cada uno de los centros de distribución.

De conformidad con nuestra conciencia ambiental y nuestro plan de responsabilidad social corporativa, Nestlé, a su costa, tiene la obligación de conducir sus operaciones de tal forma que cumplan con la legislación ambiental aplicable.

Los contratos de arrendamiento celebrados con Nestlé, al igual que el resto de los contratos de arrendamiento que celebramos, incluyen (i) una cláusula de terminación por virtud de la cual, de actualizarse ciertos eventos (como falta de pago en tiempo y forma, uso de los inmuebles para fines distintos de los convenidos, subarrendamiento total o parcial de los inmuebles, incumplimiento de las disposiciones del reglamento del parque industrial en donde se encuentren ubicados los inmuebles, obras no permitidas respecto de los inmuebles, entre otros), tenemos el derecho de darlos por terminados, y (ii) el derecho de recibir, en caso de terminación, (a) una pena económica por terminación, y (b) en tanto no se encuentre un arrendatario sustituto que pague una renta igual o mayor a aquella vigente al momento de la terminación, la renta correspondiente, que Nestlé está obligada a seguir pagando.

Cobranza de las Rentas

Nuestros criterios de selección de los arrendatarios son rigurosos, fijando estándares mínimos que deben cumplir los candidatos. Adicionalmente los candidatos son evaluados con un formulario de registro que requiere la entrega de documentación relativa a la capacidad financiera de los candidatos y las entidades que actuarán como garantes (a través de entidades para la protección del crédito, escrituración y registro de las propiedades con un valor superior a 12 veces la renta mensual).

Nuestra administración ha adoptado procedimientos estándar para la administración de incumplimientos y cuentas de cobro dudoso, que toman en consideración los montos por cobrar adeudados en cada cuenta de cobro dudoso y el periodo de incumplimiento. Nuestra experiencia en el sector nos ha permitido desarrollar contratos de arrendamiento con cláusulas generales e integrales cuyo propósito es mitigar el nivel de incumplimiento.

La mayoría de los contratos de arrendamiento que celebra la Emisora con sus clientes establecen que los pagos de las rentas se deben recibir dentro de los primeros 10 días de cada mes calendario; después de transcurrido dicho plazo, la cuenta por cobrar se considerará vencida. El 98% y 92% de todas las cuentas por cobrar por arrendamientos operativos al 31 de diciembre 2013 y 2012, respectivamente, están al corriente.

Todas las cuentas por cobrar por arrendamientos operativos a más de 30 días pero menos de 90 son monitoreadas por la Emisora y se realizan todos los esfuerzos necesarios para cobrarlas. Las cuentas por cobrar por arrendamientos operativos a más 30 días pero menos de 60 representan el 1.5% y 6% del total del saldo al 31 de diciembre de 2013 y 2012, respectivamente. Las cuentas por cobrar por arrendamientos operativos a más de 60 días pero menos de 90 representan el 0.3% y 1.4% del total del saldo al 31 de diciembre de 2013 y 2012.

Cuando las cuentas por cobrar no se han recibido después de 90 días de su expedición, la Emisora normalmente inicia acciones legales para obtener los pagos de sus clientes. Al 31 de diciembre de 2013 no existen las cuentas por cobrar a más de 90 días.

Vencimiento de los Arrendamientos

Tenemos un enfoque proactivo con respecto a los arrendamientos, manteniendo contacto regular con nuestros arrendatarios y visitando frecuentemente cada propiedad. Estamos en constante comunicación con nuestros arrendatarios manteniéndonos informados respecto del uso y satisfacción del espacio arrendado en las propiedades existentes, así como los proyectos de nuestros arrendatarios de expandirse o ampliar las naves industriales. También aprovechamos la experiencia de nuestros administradores en el mercado para construir relaciones con arrendatarios potenciales locales, regionales o nacionales, a quienes ofrecer nuevos espacios arrendables conforme estos estén disponibles.

La siguiente tabla presenta información con respecto a la fecha de vencimiento de los contratos de arrendamiento de nuestras propiedades al 31 de diciembre de 2013:

<u>Año de vencimiento de los arrendamientos</u>	<u>Número de arrendamientos que vencen</u>	<u>Pies cuadrados de arrendamientos por vencer</u>	<u>Metros cuadrados de arrendamientos por vencer</u>	<u>Porcentaje de metros cuadrados arrendados</u>
2014.....	21	1,465,411	119,736	10.2%
2015.....	9	912,123	84,739	6.3%
2016.....	21	1,576,087	146,423	11.0%
2017.....	15	979,253	90,976	6.8%
2018.....	18	3,211,044	298,316	22.3%
2019	4	492,383	45,744	3.4%
2020 en adelante.....	28	4,479,375	416,148	31.1%
Vacante		1,288,828	119,736	8.9%
Reembolsables				
Total	115	14,404,504	1,338,222	100.0 %

Tasas de Retención e Incrementos en las Rentas

Tenemos una alta tasa de retención con nuestros arrendatarios, ya que solamente el 18.9% del total de nuestra SBA no ha sido renovada con el arrendatario al que originalmente se arrendó. La renta en la mayoría de nuestros contratos de arrendamiento está denominada en dólares y contempla incrementos anuales conforme al Índice de Precios al Consumidor de Estados Unidos. Los contratos de arrendamientos cuyas rentas están denominadas en pesos contemplan incrementos anuales de conformidad con el INPC.

Mejoras Recurrentes y Comisiones de los Arrendamientos

Los clientes que arriendan nuestros Edificios de Multi-inquilinos y Edificios a la Medida asumen la mayor parte de los costos asociados con las mejoras y los cambios estructurales de construcción para adaptarlos a sus necesidades. Sin embargo, de vez en cuando, según el caso, realizamos inversiones para la mejora de nuestros edificios. Tenemos un presupuesto para mejoras de activo fijo de E.U.\$0.08 por pie cuadrado por año, en el caso de nuevos arrendamientos es de E.U.\$1.00 por pie cuadrado, y al momento de renovación del arrendamiento respectivo E.U.\$0.50 por pie cuadrado.

Actividades de Desarrollo y Adquisición

Criterio de Selección de los Activos

Además de administrar nuestra cartera de propiedades, también nos dedicamos a desarrollar nuevas propiedades y a evaluar adquisiciones potenciales. Nuestros principales funcionarios, junto con nuestros funcionarios regionales, han creado una cartera inmobiliaria diversificada con el objetivo de crear un conjunto de propiedades de alta calidad, bien ubicadas, ocupadas por arrendatarios solventes y de buena reputación. Las propiedades que escogemos desarrollar o adquirir generalmente se caracterizan por: (i) ser Edificios Clase A, de alta calidad de diseño y especificaciones de ingeniería que cumplen con las normas internacionales y permiten el uso eficiente y flexible de los edificios, (ii) contar con la participación de arrendatarios de alta solvencia y contratos de arrendamiento a largo plazo o contratos de arrendamiento a mediano plazo que puedan renovarse por periodos adicionales, y (iii) encontrarse ubicados en los corredores comerciales, agrupamientos industriales u otras zonas geográficas estratégicas. Adicionalmente, desarrollamos otras propiedades con base en características distintas, cuando el cliente lo requiere.

Proceso de Inversión

Nuestro equipo administrativo ha desarrollado un proceso integral para identificar y analizar oportunidades de desarrollo y adquisición. Tenemos planeado ampliar nuestra cartera a través del desarrollo de Edificios a la Medida, Edificios Multi-inquilinos y Parques a la Medida y la adquisición de carteras de inmuebles industriales, edificios individuales, reservas territoriales y operaciones de venta con acuerdos de arrendamiento (*sale and lease back*). Consideramos que estamos bien posicionados para aprovechar las oportunidades potenciales de crecimiento y que nos beneficiaremos de la experiencia y capacidad de nuestro equipo administrativo de identificar, desarrollar y adquirir propiedades.

En la evaluación de una inversión particular, consideramos una gran variedad de factores, incluyendo los que se mencionan a continuación:

Análisis del mercado y de la propiedad

Nuestro equipo administrativo lleva a cabo un análisis exhaustivo de las características de la propiedad y el mercado en el que se encuentra, incluyendo:

- la dinámica económica y el entorno fiscal y marco normativo de la zona;
- el mercado regional, y la dinámica de oferta/demanda específica de la propiedad;
- las rentas en el mercado y el potencial crecimiento de las rentas;
- la densidad de la población y potencial de crecimiento;
- la existencia o proximidad a los parques industriales o de otras áreas y su acceso a las principales vías de transportación y a los puertos;
- la existencia de agrupamientos industriales o áreas geográficas en las que nuestros clientes actuales tienen o están planeando tener operaciones;
- la competencia actual y potencial de otros propietarios y operadores inmobiliarios;
- las barreras de entrada y otros factores sustentables específicas de la propiedad que representen una ventaja competitiva;
- la calidad de la construcción, diseño, y condición física del activo;
- el potencial para incrementar el rendimiento operativo y valor de la propiedad mediante una mejor administración, mejores esfuerzos de comercialización para arrendamiento o inversiones de capital;
- las tendencia del nivel de ingreso de la población; y
- la ubicación, visibilidad y accesibilidad de la propiedad.

Auditoría

Nuestro proceso de auditoría incluye un análisis detallado de toda la información relevante que se encuentre disponible en relación con posible adquisición. El cierre de cualquier adquisición por lo general está condicionado a (i) la obtención de las autorizaciones internas necesarias y (ii) la entrega y verificación de determinados documentos a ser proporcionados por el vendedor, incluyendo:

- planos y especificaciones;
- reportes ambientales, geológicos y del suelo;
- documentos que acrediten la titularidad de la propiedad, los gravámenes, pólizas de seguros (en su caso), de la propiedad;
- información financiera y crediticia en relación con la propiedad y sus arrendatarios; y

- contratos de arrendamiento vigentes, reportes de la cobranza de las rentas, gastos operativos, impuesto predial, y arrendamiento y renovación.

Estrategia de Arrendamiento de las Propiedades y Servicio al Cliente

Administramos nuestros inmuebles con el fin de crear un ambiente que respalde totalmente los negocios y actividades de nuestros arrendatarios. Para dichos efectos, llevamos a cabo nuestras funciones operativas y administrativas, incluido el arrendamiento, desarrollo, adquisición, procesamiento de datos, negociación de permisos, finanzas y contabilidad. Por lo general, subcontratamos a terceros para realizar ciertas funciones de mantenimiento, jardinería, barrido, plomería y electricidad. Tenemos un enfoque proactivo en nuestra administración de las propiedades, manteniendo contacto regular con los arrendatarios y realizando visitas frecuentes a cada propiedad. Como parte de la administración de nuestras propiedades, nuestros funcionarios regionales monitorean detalladamente el desempeño general de cada propiedad y de sus arrendatarios, así como los cambios en los mercados locales o regionales. Respecto de cada propiedad contamos con una estrategia de arrendamiento prevista en nuestro plan de marketing y asignamos un presupuesto para dicha propiedad que considera el mercado local en que se ubica, y las condiciones económicas e industriales de dicho mercado. Nuestra administración regional es responsable principalmente de (i) la negociación y ejecución de los arrendamientos, de conformidad con nuestras directrices de inversión, (ii) llevar a cabo todas las actividades necesarias para garantizar la renovación de nuestros contratos de arrendamiento, y (iii) aprovechar nuestro conocimiento del mercado, al familiarizarse con nuestros arrendatarios actuales, así como con potenciales arrendatarios locales, regionales y nacionales que podrían llegar a formar parte de nuestra base de clientes.

Nuestros administradores y funcionarios buscan optimizar los flujos de efectivo de nuestras propiedades mediante el arrendamiento de los espacios desocupados, el incremento de las rentas de los contratos vigentes cuando se prevea una revisión o aumento, y la negociación de nuevos contratos de arrendamiento para reflejar los incrementos en las tasas de las rentas.

Subcontratación de servicios de construcción y otros servicios relacionados

Siendo una empresa desarrolladora, subcontratamos todos los servicios de construcción, diseño, ingeniería y administración de proyectos y trabajos relacionados de terceros. Esta estrategia nos permite concentrarnos en el desarrollo y la administración de nuestros inmuebles. Utilizamos a los mejores contratistas y proveedores de servicios, quienes son seleccionados mediante un proceso de la adjudicación de contratos derivado de licitaciones. De esta manera tratamos de mitigar el riesgo del contratista y de fomentar la competencia entre los contratistas, lo cual se traduce en una reducción de nuestros costos, una mejor calidad de nuestros edificios y la posibilidad de ofrecer alternativas competitivas a nuestros clientes actuales y futuros.

Elegimos a nuestros subcontratistas con base en ciertos criterios específicos: amplia experiencia y reconocida reputación en la elaboración de trabajos de construcción similares a los que requerimos, buena relación con los proveedores, empleo de técnicas de construcción e ingeniería avanzadas, alto nivel de rigor técnico y calidad y entrega puntual de los desarrollos. Nuestros contratos con estas empresas de construcción, diseño e ingeniería están en términos y condiciones de mercado y fijamos la contraprestación de dichas empresas como un porcentaje predeterminado del costo total de la obra o servicio a prestarse. Para garantizar la transparencia en el proceso de selección, de nuestros contratistas, nuestros equipos de ingeniería y administración internos elaboran y organizan un proceso de licitación que evalúa el precio, tiempo estimado para completar el proyecto y la calidad técnica de los participantes. En la construcción de nuestras naves industriales tratamos de utilizar materiales y tecnologías que nos permitan ofrecer soluciones rápidas, creativas, económicas y de alta calidad a nuestros clientes. Supervisamos todo el proceso de construcción para sistematizar la producción, maximizar la productividad, minimizar el desperdicio de materiales y garantizar la calidad de las naves.

Monitoreo del Proceso de Construcción

El proceso de construcción de las naves industriales y los centros de distribución que desarrollamos, es monitoreado internamente por nuestros ingenieros, quienes buscan anticipar cualquier problema en el proceso con el fin de reducir los costos de reconstrucción y garantizar la terminación oportuna del desarrollo. Además, generalmente, contratamos a un gerente de proyecto externo que controla los costos, plazos y calidad técnica de la construcción de nuestras naves industriales.

Seguros

Contratamos y mantenemos pólizas de seguros respecto de nuestras propiedades con coberturas diversas, incluidas, responsabilidad civil, daños por terremotos, inundaciones e interrupción del negocio. Consideramos que las coberturas de nuestros seguros son consistentes con las que mantienen las empresas de nuestra industria en México.

Consideramos que nuestras propiedades están debidamente aseguradas. Sin embargo, hay ciertos riesgos respecto de los cuales no tenemos contratada cobertura, incluyendo pérdidas por causas de fuerza mayor, actos de guerra y actos de terrorismo o disturbios sociales, que generalmente no se aseguran porque no se considera económicamente viable o prudente hacerlo. En caso de que se actualice, con respecto a una o más de nuestras propiedades, una pérdida por un riesgo no asegurado o pérdidas en exceso de la cobertura que prevén nuestros seguros, podríamos experimentar una pérdida significativa en nuestro capital invertido y de rentas futuras, y estaríamos obligados a dar cumplimiento a los términos de cualquier deuda sin recurso contratada respecto de dicha propiedad. Ver la sección “Factores de riesgo relacionados con nuestro negocio, nuestra póliza de seguro no incluye todas las pérdidas potenciales”.

Descripción de los riesgos o efectos que el cambio climático pueda tener sobre el negocio de la emisora

Por la naturaleza de la actividad principal de la Emisora que es construir y arrendar inmuebles industriales, no consideramos que la Emisora esté expuesta a riesgos relacionados con el cambio climático. En cuanto a nuestros clientes, éstos producen y almacenan principalmente productos industriales y mercancías no contaminantes, que consideramos no implican riesgos o efectos significativos derivados del cambio climático.

ii) Canales de Distribución

Tenemos una base de arrendatarios amplia y diversificada, que pertenece a diversas industrias y que está ubicada en distintas zonas geográficas en las que operamos a lo largo de todo México. Nuestros clientes incluyen, entre otros, a BMW, Nestlé, Bombardier, Grupo Safran, Nissan, Bonafont (Danone), Delphi, Lear, Kraft, Ryder, Wilson Sporting Goods, Sabritas (subsidiaria de PepsiCo), Flextronics, Daewoo, Neovia (antes Caterpillar) y Kimberly Clark. Derivado de la calidad y ubicación de nuestras propiedades, así como de nuestro enfoque de servicio al cliente, hemos construido relaciones fuertes y duraderas con muchos de ellos, que se caracteriza por una alta tasa de retención de nuestros arrendatarios, ya que solamente el 18.9% del total de nuestra SBA no ha sido renovada con el arrendatario al que originalmente se arrendó. La renta en la mayoría de los contratos de arrendamiento con nuestros clientes está denominada en dólares. Nuestros contratos de arrendamiento prevén un ajuste anual en la renta para reflejar la inflación, en Estados Unidos con referencia al *Consumer Price Index*, si están denominados en dólares, o en México con referencia al INPC, si están denominados en pesos, o con base en una tasa de incremento anual acordada en el contrato. Al 31 de diciembre de 2013, 89.7% de nuestros contratos de arrendamiento estaban denominados en dólares, representando el 75.6% de nuestros ingresos por arrendamiento en este periodo y 77.6% de nuestros contratos están garantizados por las casas matrices de nuestros clientes o a través de cartas de crédito o mecanismos similares.

Una parte sustancial de nuestro negocio está enfocado al desarrollo de inmuebles industriales y subcontratamos con terceros todos los servicios de construcción, diseño, ingeniería, administración de proyectos y trabajos relacionados. Esta estrategia nos permite concentrarnos en el desarrollo y la administración de nuestros inmuebles. Utilizamos contratistas y proveedores de servicios de alta calidad que son seleccionados mediante un proceso de adjudicación de contratos derivado de licitaciones. De esta manera, tratamos de mitigar el riesgo inherente a la construcción y fomentamos la competencia entre los contratistas, lo cual se traduce en una reducción de nuestros costos, una alta calidad de nuestros edificios y la posibilidad de ofrecer alternativas competitivas a nuestros clientes actuales y futuros. Desde que iniciamos nuestras operaciones, nunca hemos sufrido un retraso significativo o hemos tenido que incurrir en costos adicionales significativos en la construcción de los inmuebles que hemos desarrollado.

La siguiente tabla muestra nuestra cartera inmobiliaria por estado del país al 31 de diciembre de 2013, número de inmuebles, número de contratos, SBA, el porcentaje de la SBA que representa cada estado, la renta anual y el porcentaje de la renta anual que aporta cada ubicación.

Estado	Número de Edificios	Número de Contratos de Arrendamiento	SBA Total (metros cuadrados)	Porcentaje de la SBA de la cartera	Renta anual al 31 de diciembre de 2013 (E.U.\$ millones)	Porcentaje de renta total anual al 31 de diciembre de 2013
Estado de México	21	29	424,732	31.7%	\$20.3	34.7 %
Querétaro	33	40	415,434	31.0%	\$17.8	30.5%
Baja California	20	16	173,321	13.0%	\$5.0	8.5%
Jalisco	2	2	91,060	6.8%	\$6.3	10.9%
San Luis Potosí	8	7	51,479	3.8%	\$2.0	3.3%
Chihuahua	6	3	43,994	3.3%	\$1.5	2.5%
Guanajuato	6	13	66,891	5.0%	\$2.0	3.5%
Aguascalientes	2	2	31,016	2.3%	\$0.1	0.2%
Otros (1)	3	3	40,295	3.0%	\$2.0	3.3%
Reembolsables (2)					\$1.5	2.6%
Total	102	116	1,338,222	100%	E.U.\$58.5 millones	100%

(1) Incluye Quintana Roo, Puebla, Tlaxcala y Sinaloa.

(2) Otros ingresos incluyen pagos a nuestro favor realizados por los arrendatarios para cubrir cuotas de mantenimiento y otros servicios al amparo del contrato de arrendamiento respectivo que son erogados por nosotros.

Desde el inicio de nuestras operaciones en 1998 hasta el 31 de diciembre de 2013, nuestros activos inmobiliarios han crecido a una tasa compuesta anual de 24.3% calculada en términos de nuestra SBA. A esa misma fecha, 68.4% de este crecimiento derivó del desarrollo de nuevos proyectos y el resto de adquisiciones. De los 1,338,222 metros cuadrados de nuestra SBA total, al 31 de diciembre de 2013, el 91.1% estaba arrendado. Para el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2013, nuestros ingresos ascendieron a E.U.\$ 58.52 millones, nuestro NOI ascendió a E.U.\$ 55.98 millones y nuestro UAFIDA fue de E.U.\$ 48.27 millones. Para la definición de UAFIDA y NOI y una reconciliación de UAFIDA a utilidad bruta de operación, Ver "Glosario de Términos y Definiciones".

iii) Patentes, licencias, marcas y otros contratos

Propiedad Intelectual

La Emisora es titular de las marcas y nombres comerciales que utiliza en el curso ordinario de su negocio y que se encuentran debidamente registradas ante el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial o "IMPI". Entre nuestras marcas se encuentran "Vesta", "El Coecillo Vesta Park", "La Mesa Vesta Park", "El Potrero Vesta Park", "Los Bravos Vesta Park", "Toluca Vesta Park", "Techpark", "Parque Aeroespacial Querétaro" y "Megaregion". Registramos dichas marcas, así como los diseños correspondientes, en diversas clases de servicios relacionados con nuestras actividades, como son: empresas inmobiliarias, negocios financieros, artículos publicitarios y otros relacionados con las actividades de nuestro negocio.

La siguiente tabla contiene un resumen de las marcas y nombres comerciales más utilizados en el curso ordinario de nuestro negocio a la fecha de este Reporte Anual y el número de registro de cada una de ellas en el IMPI:

Denominación	No. de Registro
VESTA	562766
VESTA	1353827
VESTA (Y DISEÑO)	1073219
VESTA (Y DISEÑO)	1126010
VESTA (Y DISEÑO)	1074110
VESTA (Y DISEÑO)	1073437
VESTA (Y DISEÑO)	1353965
VESTA (Y DISEÑO)	1355142
VESTA (Y DISEÑO)	1411521
VESTA (Y DISEÑO)	1411036
TECHPARK	706198
TECHPARK	706199
TECHPARK	1357468
TECHPARK	1357470
TECHPARK	1357472

Denominación	No. de Registro
EL COECILLO VESTA PARK	1102662
EL COECILLO VESTA PARK	1190990
EL COECILLO VESTA PARK	1118005
EL POTRERO VESTA PARK	1102663
EL POTRERO VESTA PARK	1190989
EL POTRERO VESTA PARK	1118006
LA MESA VESTA PARK	1102664
LA MESA VESTA PARK	1190992
LOS BRAVOS VESTA PARK	1102665
LOS BRAVOS VESTA PARK	1174218
LOS BRAVOS VESTA PARK	1118007
TOLUCA VESTA PARK	1102666
TOLUCA VESTA PARK	1190991
TOLUCA VESTA PARK	1118008
CIV REAL ESTATE	1357483
CIV REAL ESTATE	1357484
CIV REAL ESTATE	1360094
CIV REAL ESTATE (Y DISEÑO)	1191809
CIV REAL ESTATE (Y DISEÑO)	1188046
CIV REAL ESTATE	1357479
(Y DISEÑO)	1360091
CIV REAL ESTATE	1356432
(Y DISEÑO)	1356433
MEGA REGION VESTA PARK VESTA (Y DISEÑO)	1322947
MEGA REGION VESTA PARK VESTA (Y DISEÑO)	1322946
MEGA REGION VESTA PARK VESTA (Y DISEÑO)	N/A
MEGA REGION VESTA PARK VESTA (Y DISEÑO)	N/A
MEGA REGION VESTA PARK VESTA (Y DISEÑO)	1353967
MEGA REGION VESTA PARK VESTA (Y DISEÑO)	1355144
MEGA REGION VESTA PARK VESTA (Y DISEÑO)	1393809
MEGA REGION VESTA PARK VESTA (Y DISEÑO)	1322946
MEGA REGION VESTA PARK VESTA (Y DISEÑO)	1322947
MEGA REGION VESTA PARK VESTA (Y DISEÑO)	1411037
MEGA REGION VESTA PARK VESTA (Y DISEÑO)	1414912
MEGA REGION VESTA PARK VESTA	1357464
MEGA REGION VESTA PARK VESTA	1357466
EI POTRERO VESTA PARK	1102663
Denominación	No. de Registro
EI POTRERO VESTA PARK	1118006
EI POTRERO VESTA PARK	1190989
LA MESA VESTA PARK	1102664
LOS BRAVOS VESTA PARK	1102665
LOS BRAVOS VESTA PARK	1118007
LOS BRAVOS VESTA PARK	1174218
PARK TO SUIT	65263
PARK TO SUIT	65264

Fuente: Vesta

Así mismo somos titulares de los siguientes dominios en internet: www.vesta.com.mx y www.vesta.mx.

La Emisora considera que dichas marcas son importantes para la identificación de la Emisora y de su negocio, y con el fin de atraer negocios en el futuro.

No existen demandas o litigios pendientes o, hasta donde es de nuestro conocimiento, que se amenacen en nuestra

contra, derivados de infracciones relacionadas con derechos de propiedad intelectual o industrial de terceros.

Salvo por el contrato de formador de mercado celebrado con Credit Suisse (*Ver. Sección 5. Mercado de Capitales, Inciso c) Formador de Mercado*), la Emisora no ha celebrado contratos fuera del curso ordinario de su negocio.

iv) Principales clientes

Nuestra cartera se compone de una amplia base de arrendatarios con altas calificaciones crediticias y está diversificada por industria y ubicación geográfica. Nuestros clientes operan en una amplia gama de industrias como la aeroespacial, dispositivos médicos, electrónica, automotriz, logística, productos de papel, plásticos, alimentos y bebidas. Consideramos que la diversificación por industria de nuestros arrendatarios nos protege de los ciclos bajos o desfavorables de mercado que pueden afectar a industrias o sectores en particular. La diversificación de nuestros clientes nos permite generar flujos de efectivo estables y a largo plazo en la forma de pagos de renta mensuales.

La siguiente tabla presenta la distribución de nuestros clientes por sector industrial, de conformidad con el porcentaje de la SBA ocupada al 31 de diciembre de 2013. La categoría "Otros" está compuesta de industrias tales como la eléctrica, enseres domésticos, energía renovable, metal y papel:

Sector	2011	2012	2013
Alimentos y bebidas	24.2 %	21.6%	17.7%
Automotriz	22.5%	29.7%	33.5%
Logística	13.3%	10.6%	15.6%
Aeroespacial	13.6%	15.1%	13.4%
Dispositivos médicos	4.8%	4.7%	3.9%
Plásticos	3.9%	3.8%	4.0%
Otros	17.7%	14.5%	12.0%

Fuente: Vesta

Nuestros clientes incluyen, entre otros, a BMW, Nestlé, Bombardier, Grupo Safran, Bonafont (Danone), Nissan, Delphi, Lear, Kraft, Ryder y Wilson Sporting Goods, Sabritas (subsidiaria de PepsiCo), Flextronics, Daewoo, Neovia (antes Caterpillar) y Kimberly Clark. Al 31 de diciembre de 2013, teníamos celebrados contratos de arrendamiento con 91 clientes, y ningún arrendatario representaba más de 6.6% de nuestros ingresos por arrendamiento en 2013, salvo Nestlé, que representó 20.3%. Tenemos la intención de continuar diversificando nuestra base de arrendatarios y las industrias que conforman nuestra cartera para minimizar nuestra exposición respecto de cualquier arrendatario o sector.

Nuestros arrendatarios se encuentran geográficamente distribuidos en los 12 estados en los que se ubican nuestros inmuebles. En consecuencia, nuestra exposición a riesgos derivados de desastres naturales, disturbios sociales o problemas económicos locales que afectan regiones específicas es baja.

La tabla siguiente presenta algunos de nuestros clientes más importantes y su relevancia en nuestro portafolio:

País	Suiza	Canadá	Francia	México	Estados Unidos	Canada	Estados Unidos	Francia	Estados Unidos	Estados Unidos
Arrendatario	Nestlé	Bombardier	Grupo Safran	Italika	Kimberly Clark	BRP	Brady	Bonafont (Danone)	International Automotive Components	American Axle
% de SBA	12.5%	4.4%	3.9%	3.2%	3.0%	2.7%	2.3%	2.2%	2.2%	2.0%
% de los ingresos 2013	20.3%	6.6%	5.6%	2.8%	3.6%	3.3%	0.1%	2.2%	2.5%	0.6%
Años con Vesta	10	7	6	5	5	2	1	7	10	1

Fuente: Vesta

La siguiente tabla clasifica los ingresos por arrendamiento que cobramos a nuestros clientes, al 31 de diciembre de 2013, basada el sector de la industria a la que pertenece cada uno de ellos:

Industria a que pertenece el Arrendatario	Ingresos por arrendamiento (MM E.U.\$)	Porcentaje de los Ingresos por Arrendamiento
Alimentos y bebidas	13.8	24.2%
Automotriz	16.1	27.4%
Logística	6.4	12.1%
Aeroespacial	8.8	15.5%
Dispositivos médicos	2.4	4.1%
Plásticos	3.0	5.3%
Otros *	6.4	11.4%
Total	56.9	100.00%

Fuente: Vesta

*Electrodomésticos, electrónica, sellos metálicos, vehículos de transporte, mobiliario, energía renovables, papel y otros ingresos

v) Legislación aplicable y situación tributaria

General

Nuestra operación y negocios están sujetos a diversas leyes y reglamentos, así como a autorizaciones, concesiones y permisos gubernamentales. Así mismo, dada la naturaleza de nuestro negocio, a fin de evitar exposición a posibles responsabilidades derivadas de las operaciones que se llevan a cabo en nuestras propiedades, también debemos asegurarnos que el negocio de nuestros arrendatarios se sujete a las disposiciones legales aplicables, y cumpla con los requisitos legales por lo que se refiere a concesiones, permisos y autorizaciones relacionadas aplicables al negocio que desarrollen en nuestras propiedades.

En virtud de que somos una desarrolladora industrial altamente especializada, nuestro modelo de negocio nos ha permitido cubrir gran parte de nuestra exposición regulatoria. Mediante nuestros contratos transferimos la mayoría de nuestras obligaciones legales a nuestros contratistas y arrendatarios, quienes son los principales responsables de la construcción, diseño y operación de nuestras propiedades. Sin embargo, como los propietarios de los inmuebles, somos responsables en última instancia de cualquier violación a la legislación aplicable.

Regulación

Las operaciones de nuestra sociedad y sus subsidiarias se regulan por la Ley General de Sociedades Mercantiles y la Ley del Mercado de Valores y disposiciones que de ellas se derivan, en tanto que la propiedad de bienes inmuebles se rige por la Constitución Mexicana, los códigos civiles estatales y diversas leyes y reglamentos que contemplan el marco legal necesario a la propiedad, uso, explotación y transmisión de la propiedad de bienes inmuebles en México, incluyendo aquellos en materia ambiental y su preservación

Adicionalmente, en virtud de que participamos en la construcción, diseño y desarrollo de propiedades, nuestras operaciones de construcción, así como nuestros edificios, están sujetas a ciertos reglamentos en materia de uso de suelo, medio ambiente, construcción, entre otros. Así mismo, dado que nuestras propiedades se utilizan principalmente para fines industriales, de fabricación o distribución, nosotros, o nuestros arrendatarios, también estamos sujetos a las disposiciones legales relativas a las operaciones que se desarrollan en nuestras propiedades.

De manera más específica, nosotros y nuestras propiedades estamos sujetos principalmente a las siguientes leyes y reglamentos:

- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos;
- Ley General de Sociedades Mercantiles;
- Ley del Mercado de Valores;
- Ley Federal de Competencia Económica;
- Códigos Civiles de los estados en que se ubican nuestras propiedades y en los que operamos;
- Ley General de Equilibrio Ecológico y Protección del Ambiente y su reglamento;

- Ley General Para La Prevención y Gestión Integral de Residuos;
- Ley de Expropiación;
- Ley de Aguas Nacionales;
- Reglamento para la Protección del Ambiente contra la Contaminación Originada por la Emisión de Ruido;
- Ley General de Bienes Nacionales;
- Reglamentos locales y municipales en materia de medio ambiente, uso de suelo, zonificación y la legislación tributaria y sus reglamentos; y
- Normas Oficiales Mexicanas (“NOMs”).

Operaciones de Arrendamiento

La mayor parte de nuestros ingresos proviene del arrendamiento de nuestros inmuebles a terceros. Los contratos de arrendamiento se rigen a nivel local por el Código Civil de la entidad federativa en que esté ubicada la propiedad de que se trate.

Los Códigos Civiles de las entidades establecen diversas obligaciones del arrendador y del arrendatario, así como los derechos de cada uno y sus respectivas responsabilidades al amparo de cualquier contrato de arrendamiento de inmuebles en el estado de que se trate. En algunos estados, el Código Civil establece limitaciones al plazo de nuestros contratos de arrendamiento, y nos impone la obligación de otorgar a nuestros arrendatarios el derecho de preferencia en caso de que tomemos la decisión de vender a un tercero la propiedad materia del arrendamiento.

Asimismo, de conformidad con las disposiciones legales de la mayoría de los Códigos Civiles de los estados en que se encuentran nuestras propiedades, nosotros, como arrendadores somos responsables de las pérdidas sufridas en las mismas como resultado de caso fortuito o fuerza mayor, y se nos puede imponer la reducción del monto de las rentas en proporción a los daños sufridos en la propiedad, y en caso de que el daño impida o menoscabe el uso del inmueble, el arrendatario tendrá el derecho de rescindir el contrato sin responsabilidad alguna.

Reglamentos Locales y Municipales

La mayoría de nuestros proyectos de construcción y desarrollo requieren de la obtención de diversas autorizaciones y permisos locales y municipales. Por lo general, cada proyecto debe ser evaluado por su impacto ambiental, así como por sus condiciones generales, antes de que un permiso de uso de suelo sea emitido. La mayor parte de nuestros terrenos y propiedades se encuentran dentro de parques, complejos o zonas industriales que han sido catalogados para dichos fines y actividades por las autoridades municipales. Como resultado, la mayoría de nuestras propiedades no requiere que obtengamos estudios de uso de suelo o impacto ambiental, sino únicamente requieren el cumplimiento de los reglamentos industriales del complejo industrial de que se trate.

Los servicios públicos como agua, electricidad, alcantarillado y acceso a las principales vías de comunicación también suelen ser proporcionados por el parque o complejo industrial en el que nuestras propiedades están ubicadas. En determinados proyectos, que tienen una demanda mayor a la demanda promedio de agua o electricidad, nosotros o nuestros arrendatarios podremos necesitar obtener un compromiso adicional por parte de la Comisión Federal de Electricidad, y concesiones de la Comisión Nacional del Agua, respectivamente.

Otros permisos y autorizaciones necesarios para la construcción y desarrollo de nuestros edificios incluyen los permisos de construcción y permisos para la disposición final de materiales de construcción, que tramitan los contratistas que contratamos para el desarrollo de nuestros proyectos.

El desarrollo de Parques a la Medida requiere la obtención de permisos más amplios y de autorizaciones de las autoridades locales y municipales, así como otros estudios y evaluaciones de impacto ambiental. Sin embargo, en en aquellos proyectos de Parques a la Medida que están estructurados como sociedades de co-participación con el gobierno del estado en que se encuentran, generalmente la emisión de todas las autorizaciones y permisos locales necesarios es una condición previa para el proyecto celebrado con el gobierno.

Legislación Ambiental

Nuestros activos inmobiliarios están sujetos a las Leyes Ambientales, así como a las leyes y reglamentos estatales y municipales en materia ambiental de los estados y municipios en que se ubican nuestros proyectos y/o instalaciones. Sin embargo, no consideramos que nuestras operaciones como tal, representen un riesgo ambiental significativo. La LGEEPA prevé el marco legal aplicable al estudio de impacto ambiental así como la descarga de contaminantes en el ambiente. Adicionalmente, la Ley de Residuos regula la generación y manejo de sustancias y materiales peligrosos así como la descarga de contaminantes en el ambiente.

El hecho de que la mayoría de nuestras propiedades esté ubicada en zonas o complejos industriales previamente aprobadas por el gobierno local para que sean destinados para fines industriales reduce el número y el alcance de las autorizaciones y permisos ambientales necesarios para el desarrollo de nuestros proyectos.

La LGEEPA proporciona el marco jurídico para la evaluación y la valoración de los estudios de impacto ambiental de cualquier proyecto, y también regula el almacenamiento, la disposición final, la limpieza y el manejo de la contaminación, materiales peligrosos y no peligrosos y la contaminación de la tierra, el suelo, el aire, el agua, y todos los daños derivados de los mismos. La LGEEPA también proporciona los estándares de responsabilidad y establece que el propietario del inmueble es responsable en última instancia de todos los daños causados como resultado de la contaminación en sus inmuebles y de todas las medidas de limpieza necesarias para remediar cualquier contaminación en el suelo, subsuelo, aguas superficiales y aguas subterráneas en la propiedad correspondiente. La regla “el propietario paga” de la LGEEPA nos expone a la responsabilidad derivada de las actividades de los arrendatarios, así como de cualquier contaminación causada por los propietarios anteriores de las propiedades adquiridas (independientemente de nuestra capacidad para cobrar al propietario anterior o al arrendatario responsable cualquier indemnización al amparo del contrato de compraventa o arrendamiento correspondiente).

Además de las disposiciones de la LGEEPA estamos sujetos a diversas disposiciones legales locales y municipales en materia ambiental que rigen el uso y la disposición final de materiales, agua, descargas al alcantarillado y otros, que, por lo general, se proporcionan a nivel del parque o complejo industrial en el que se encuentran las propiedades.

Las operaciones en nuestros edificios y nuestras prácticas de construcción deben cumplir con las regulaciones ambientales y normas de construcción y especificaciones previstas en las NOMs. Al amparo de nuestros contratos con terceros, los contratistas son responsables de cumplir con todas las disposiciones legales aplicables.

La Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales y la Procuraduría Federal de Protección al Ambiente son las autoridades federales responsables de revisar, ejecutar, formular, e implementar las políticas ambientales federales en México, incluyendo las autorizaciones de impacto ambiental para la realización de ciertas actividades. La Comisión Nacional del Agua es la responsable de otorgar concesiones para el uso del agua directo por parte de sociedades o personas físicas y para el desecho de aguas residuales, que sean de jurisdicción federal. Adicionalmente, los gobiernos estatales mexicanos están facultados para emitir Leyes Ambientales y reglamentos específicos sobre aquellas materias dentro de su jurisdicción que no estén expresamente reservadas a la jurisdicción federal. También pueden emitirse normas por los gobiernos municipales.

Dichas autoridades federales y locales tienen la facultad de iniciar procedimientos civiles, administrativos y penales en contra de personas que violen las Leyes Ambientales y podrían interrumpir cualquier proyecto o desarrollo que no cumpla con las mismas.

El incumplimiento con las Leyes Ambientales, reglamentos y normas oficiales mexicanas aplicables puede resultar en la imposición de sanciones administrativas, medidas correctivas, revocaciones de autorizaciones, licencias o permisos, arrestos administrativos, cierre temporal o permanente de instalaciones, y la privación de la libertad, cuando las violaciones califiquen como delitos con consecuencias penales.

México es parte de diversos tratados y acuerdos internacionales en materia de protección ambiental. Dichos tratados internacionales, una vez ratificados por el Senado, adquieren el carácter de legislación federal. De conformidad con el Acuerdo de Cooperación Ambiental de América del Norte, o ACAN, un acuerdo paralelo al TLCAN, cada país miembro del TLCAN, incluyendo a México, debe asegurarse que sus leyes y reglamentos ambientales se cumplan. Mientras que el ACAN no autoriza a las agencias ambientales de alguna de las tres partes del TLCAN a aplicar las leyes de otra de las partes, si una de las partes de TLCAN no hace que se cumplan sus leyes ambientales, puede iniciarse un mecanismo de resolución de controversias conforme al ACAN, que puede resultar en la imposición de sanciones monetarias y, en algunos casos, suspensión de los beneficios del TLCAN.

Creemos que los parques y proyectos que desarrollamos cuentan con todos los permisos y autorizaciones relevantes, y que cumplen con todas las leyes, reglamentos, normas y acuerdos en materia ambiental. Hasta donde es de nuestro conocimiento, nuestros arrendatarios cuentan con todos los permisos y autorizaciones ambientales para la operación de las propiedades arrendadas.

De conformidad con la legislación ambiental aplicable, somos responsables conjuntamente con nuestros arrendatarios por costos de limpieza relacionados con la contaminación del suelo, aun cuando la contaminación sea causada por el arrendatario. Aunque nuestros contratos de arrendamiento establecen que los arrendatarios cubrirán los costos relacionados con las actividades de reparación, no podemos garantizar que los arrendatarios pagarán por dichas reparaciones. Si cualquiera de nuestros arrendatarios contaminara el suelo donde se encuentran ubicadas nuestras propiedades y no reparara el daño, estaríamos obligados a limpiarlo nosotros y seríamos responsables de cualquier daño causado por dicha contaminación, lo cual, muy posiblemente tendría un efecto adverso y significativo en nuestro negocio, condición financiera y resultado de operación.

Norma Mexicana NMX-R-046-SCFI-2011 Parques Industriales

Durante el 2012, tres de nuestros parques industriales lograron la certificación bajo la norma mexicana NMX-R-046-SCFI-2011. Lo anterior, muestra el compromiso de Vesta para cumplir con los estándares de desarrollo y asegura la calidad de sus productos y servicios.

Este esfuerzo se logró con el apoyo de la AMPIP y el reconocimiento fue entregado por el Ex Secretario de Economía, Dr. Bruno Ferrari.

Lo que esta norma requiere, en términos generales, es un área territorial delimitada de por lo menos diez hectáreas para un parque industrial. Además, se necesita contar con todos los permisos relacionados a usos industriales, la existencia de un reglamento interno, la infraestructura urbana necesaria dentro del parque, áreas verdes, así como el abasto de servicios básicos y un mejor aprovechamiento y disposición de los mismos (agua, energía eléctrica, descargas de aguas residuales, redes de drenaje, etc.).

Al certificar nuestros parques industriales bajo esta norma, reafirmamos nuestra convicción de brindar estándares de calidad en nuestros productos y servicios. Entre las empresas que han gozado de estos beneficios se encuentran Bombardier, BMW, Kimberly Clark, Bonafont, Grupo Safran, entre otras.

Los parques que actualmente están certificados bajo esta norma son:

- Toluca Vesta Park
- Parque Aeroespacial Querétaro
- Potrero Vesta Park

Expropiación

Nuestras propiedades no han sido expropiadas. Sin embargo, la Ley de Expropiación establece que el gobierno tiene la facultad de expropiar u ocupar temporalmente todos o parte de los terrenos o inmuebles dentro del territorio mexicano. La expropiación puede llevarse a cabo por razones de interés público o seguridad nacional. En caso de expropiación, debe pagarse una indemnización al propietario. Si existe un desacuerdo en relación al monto pagadero como indemnización, se podrá solicitar a la autoridad judicial la determinación de la misma. No existe claridad en relación al momento en que la indemnización deberá ser pagada por la expropiación de cualquier de nuestras propiedades ni respecto del monto de los pagos que recibiríamos en el caso de expropiación.

Impuesto Predial

La propiedad de bienes inmuebles está sujeta al pago del impuesto predial. Dicho impuesto se impone a nivel local y puede variar de un estado a otro. Generalmente, se calcula como un porcentaje anual del valor catastral de la propiedad de conformidad al registro con la autoridad tributaria correspondiente. Tenemos que pagar el impuesto predial sobre todas nuestras propiedades. De conformidad con algunos de nuestros contratos de arrendamiento, transferimos la obligación de pagar el impuesto predial a nuestros arrendatarios.

Impuesto sobre Adquisición de Inmuebles

La transmisión de bienes inmuebles en México está sujeta al pago del impuesto sobre adquisición de inmuebles. Los impuestos sobre adquisición de inmuebles en México son locales (estatales o municipales) y generalmente son recaudados por las autoridades municipales, a tasas que varían de un estado a otro (e incluso entre municipios), pero que normalmente oscilan entre el 2% y el 3.5% del valor total de la propiedad.

Impuesto Sobre la Renta

Estamos sujetos al pago del impuesto sobre la renta sobre las utilidades derivadas de la venta de cualquier propiedad que nos pertenece. A fin de determinar la base impositiva, el precio de venta se deducirá de la inversión original ajustada de conformidad con un procedimiento señalado en la Ley del Impuesto sobre la Renta.

Mediante Oficio No. 600-04-06-2012-57743, el S.A.T. notificó a Vesta que se le considera como una SIBRA y, por tanto, se le permite gozar del régimen especial aplicable a este tipo de sociedades, beneficio que gozamos durante todo el ejercicio de 2013.

Algunos de los principales beneficios fiscales de que gozan las sociedades que califican como SIBRAS y sus accionistas incluyen los siguientes:

- **Diferimiento del impuesto sobre la ganancia que se genere por la aportación de inmuebles a la SIBRA.** Los accionistas pueden diferir el impuesto aplicable a la ganancia resultante de la enajenación de inmuebles al aportarlos a una SIBRA, hasta el momento en que la SIBRA enajene a su vez dichos inmuebles o hasta que los accionistas enajenen las acciones recibidas por la aportación del inmueble,.
- **Exención de los pagos provisionales de ISR.** Las sociedades que califican como SIBRAS, están exentas de la obligación de realizar pagos provisionales mensuales de ISR.

Por efecto de la reforma fiscal que entró en vigor a partir del 1 de enero de 2014, fue cancelado el régimen de SIBRAS de la LISR.

En enero de 2008 entró en vigor la Ley del Impuesto Empresarial a Tasa Única la cual prevé el pago del IETU, mismo que funciona como un impuesto mínimo complementario al ISR, y que deben pagar los residentes en el país o los no residentes en México que tengan un establecimiento permanente en México para efectos fiscales por los ingresos que obtengan derivados de la enajenación de bienes, la prestación de servicios y el otorgamiento del uso o goce de bienes. El IETU se determina sobre la base de flujo de efectivo. Como impuesto mínimo complementario, el IETU es acreditable contra el ISR, para eliminar la doble imposición.

Para efectos del IETU, la aportación de los inmuebles a una SIBRA es un acto gravado al momento de la aportación, creando un problema como consecuencia de la diferencia en el tiempo entre el momento en que el IETU se genera y el momento en que debe pagarse el ISR, por virtud del beneficio del diferimiento otorgado por el régimen de SIBRAS.

Dicho problema fue resuelto por el Decreto Presidencial publicado en el Diario Oficial de la Federación el 30 de marzo de 2012, al establecer para fines del IETU, que el ingreso por la aportación de inmuebles a una SIBRA puede diferirse hasta el momento en que sea reconocido para fines del ISR, siempre y cuando las acciones que se recibieron como contraprestación de la aportación correspondan a una SIBRA que cotice en las bolsas de valores autorizadas en los términos de la LMV.

En un Decreto Presidencial diferente, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 5 de noviembre de 2007, se estableció una disposición que libera a las SIBRAS de la obligación de efectuar pagos provisionales para fines del IETU.

- **Exención de ISR e IETU a fondos de pensiones.** Se permite que los fondos de pensiones extranjeros debidamente registrados ante la SHCP que inviertan en SIBRAS no paguen ISR en el caso de pagos de dividendos u otras distribuciones respecto de las acciones emitidas por la SIBRA mediante una mecánica de crédito fiscal en efectivo y, por lo que se refiere a la exención del IETU, los ingresos que obtengan dichos fondos también estarán exentos de este impuesto en tanto el 90.0% de los ingresos de la SIBRA deriven del arrendamiento de inmuebles, ganancias de capital derivadas de la venta de inmuebles o de la venta de acciones de empresas cuyo valor provenga en más de un 50.0% de inmuebles ubicados en México.

Por efecto de la reforma fiscal que entró en vigor a partir del 1 de enero de 2014, se eliminó el IETU.

Consideramos, con la ayuda de nuestros asesores fiscales, que la información contenida en el párrafo anterior refleja una interpretación correcta de las disposiciones fiscales aplicables y los beneficios fiscales que recibimos durante el ejercicio terminado en diciembre de 2013 en virtud de la calificación de nuestras subsidiarias como SIBRAs; sin embargo, se sugiere a los potenciales inversionistas consultar a sus asesores fiscales, dada la posible existencia de otras interpretaciones que podrán tener consecuencias fiscales respecto de tales potenciales inversionistas.

La CNBV

Entre otras cuestiones, la CNBV regula la oferta pública y la compraventa de valores y a los participantes en el mercado de valores en México, incluyendo en particular a las casas de bolsa, a las bolsas de valores, a las instituciones para el depósito de valores y a las calificadoras de valores. Así mismo, impone sanciones por el uso de información privilegiada y por otros incumplimientos a la LMV. La CNBV regula el mercado de valores en México, a través de sus funcionarios y de su junta de gobierno compuesta por trece miembros.

Ley del Mercado de Valores

la LMV actual fue publicada en el Diario Oficial de la Federación el 30 de diciembre de 2005 y entró en vigor el 28 de junio de 2006. La LMV modificó la legislación del mercado de valores en México en varios puntos importantes. Las reformas incorporadas por esta ley tenían la intención de actualizar el marco regulatorio mexicano aplicable al mercado de valores y a las empresas públicas, en relación con los estándares internacionales. Las empresas públicas son reguladas por la LMV y, supletoriamente, por la Ley General de Sociedades Mercantiles.

La LMV (i) establece que las compañías públicas y las compañías que éstas controlen sean consideradas como una unidad económica (por ejemplo, las sociedades controladoras y las subsidiarias que éstas controlen en un cien por ciento), (ii) incluye una nueva regulación de las ofertas públicas de compra, dividiéndolas en voluntarias y forzosas, (iii) establece estándares para la divulgación de tenencias aplicables a los accionistas de compañías públicas, (iv) amplía, y fortalece las funciones del consejo de administración de las compañías públicas (y cada uno de sus consejeros), (v) define los estándares aplicables al consejo de administración y las obligaciones y posibles responsabilidades y sanciones aplicables a los consejeros, al director general y a otros funcionarios de las sociedades (introduciendo los conceptos de deber de diligencia, deber de lealtad y ciertas salvaguardas), (vi) reemplaza al comisario y sus funciones por un comité de auditoría, un comité de prácticas corporativas y auditores externos, con responsabilidades definidas, (vii) define las obligaciones y posibles responsabilidades de los funcionarios de la sociedad, (viii) mejora los derechos de los accionistas minoritarios en relación con recursos legales, ejercicio de las acciones derivadas de los derechos de accionistas y acceso a la información de la sociedad, (ix) incluye conceptos tales como consorcios, grupos de personas o entidades relacionadas, control, partes relacionadas y poder de toma de decisiones, (x) define sanciones aplicables por violaciones a la LMV, (xi) establece la regulación relacionada a tipos de valores de renta variable que pueden ser ofrecidos por las empresas públicas, (xii) establece reglas para recompra de valores, y (xiii) especifica los requisitos para implementar las medidas en contra del cambio de control.

De conformidad con la LMV, las sociedades anónimas bursátiles deben conformar un consejo de administración, integrado por un máximo de 21 miembros, de los cuales al menos el 25.0% deben ser consejeros independientes. Los miembros independientes deberán ser elegidos en la asamblea general ordinaria de accionistas de la emisora con base en su experiencia, capacidad y reputación, entre otros factores. Los accionistas de la emisora deberán determinar si un consejero es considerado independiente y dicha determinación puede ser impugnada por la CNBV. Apartándose de los precedentes legislativos, la LMV permite, bajo ciertas circunstancias, que los miembros del consejo de administración que se encuentren en funciones, designen a nuevos miembros del consejo de manera temporal.

La LMV exige la creación de uno o más comités que se encarguen de las funciones de prácticas societarias y de auditoría de la sociedad. Estos comités deben ser integrados por al menos 3 miembros designados por el consejo de administración (excepto el presidente quien es designado por nuestros accionistas) y cada miembro debe ser independiente (excepto para sociedades controladas por una persona o grupo que detente 50% o más del capital social en circulación, en cuyo caso la mayoría de los miembros del comité encargado de las funciones de prácticas societarias debe ser independiente).

Se requiere que el comité a cargo de las funciones de prácticas societarias proporcione opiniones al consejo de administración, solicite y obtenga las opiniones de expertos independientes externos (principalmente en relación con

las operaciones con las partes relacionadas y operaciones con valores), convoque a asambleas de accionistas, asista al consejo en la preparación de los reportes anuales y presente un reporte al consejo de administración cada año.

Las principales actividades del comité responsable de la función de auditoría es la de supervisar a los auditores externos de la emisora, analizar los reportes de los auditores externos, informar al consejo de administración respecto del control interno existente, supervisar las operaciones con personas relacionadas, exigir a los altos funcionarios de la emisora que preparen reportes cuando se considere necesario, informar al consejo de cualquier irregularidad que pudiera encontrar y presentar un reporte anual al consejo de administración.

El deber de diligencia, generalmente requiere que los consejeros obtengan suficiente información y estén debidamente preparados para sustentar sus decisiones y para actuar en beneficio de la emisora. El deber de diligencia se da por cumplido, principalmente, cuando un consejero solicita y obtiene de la emisora o sus funcionarios, según sea el caso, toda la información necesaria para participar en discusiones que requieran la presencia de dicho consejero, así como al solicitar y obtener información de expertos al asistir a sesiones del consejo y revelar información importante que tenga en su poder. El incumplimiento por parte de los consejeros de actuar con el debido cuidado provoca que los consejeros en cuestión sean responsables de manera solidaria por los daños, perjuicios y pérdidas causados a la emisora y sus subsidiarias, lo cual se puede limitar en los estatutos de la sociedad o por resolución en la asamblea de accionistas, salvo en el caso de mala fe, dolo, negligencia grave o actos ilícitos. También es posible dar cobertura a la responsabilidad por incumplimiento en el deber de diligencia a través de las disposiciones de indemnización y las pólizas de seguros de los consejeros y funcionarios.

El deber de lealtad consiste principalmente en mantener la confidencialidad de la información que se reciba en relación con el cumplimiento de los deberes del consejero y abstenerse de discutir o votar en asuntos en los que el consejero tenga un conflicto de intereses. Además el deber de lealtad se viola cuando un accionista o un grupo de accionistas es favorecido deliberadamente, o si un consejero, sin la autorización expresa del consejo de administración, se aprovecha de una oportunidad de negocios que correspondía a la sociedad. El deber de lealtad también implica no revelar información que sea falsa o engañosa u omitir el registro de información en el libro de actas de la emisora y otros registros de la empresa. El incumplimiento al deber de lealtad tiene como consecuencia que los consejeros en cuestión sean responsables por los daños, perjuicios y pérdidas causados a la emisora y sus subsidiarias. Cuando sin causa legítima, por virtud de su cargo obtengan beneficios económicos para sí, o los procuren a favor de terceros, incluyendo accionistas. La responsabilidad por incumplimiento en el deber de lealtad no podrá ser limitada en los estatutos de la sociedad, por medio de resolución en la asamblea de accionistas, ni de ninguna otra manera. El deber de lealtad también se considera transgredido si el consejero usa activos de la empresa o autoriza el uso de activos de la empresa en incumplimiento de las políticas de la emisora, si difunde información falsa o engañosa, si ordena o provoca que se haga un registro incorrecto de cualquier operación en los registros de la emisora, que pudiera afectar sus estados financieros o si provoca que se modifique o que no se dé a conocer información importante.

Las demandas por el incumplimiento del deber de diligencia o del deber de lealtad, sólo pueden ser interpuestas a nuestro beneficio y sólo podrán ser interpuestas por nosotros o por los accionistas que representen por lo menos de 5.0% de las Acciones en circulación. A manera de exclusión de responsabilidad para los consejeros, la responsabilidad antes discutida no se exige si el consejero actuó de buena fe y si (i) cumplió con las leyes y estatutos aplicables a la emisora, (ii) la decisión fue tomada con base en la información provista por los funcionarios, auditores externos o expertos externos, cuya capacidad y credibilidad no son objeto de duda razonable, (iii) seleccionó la alternativa más adecuada de buena fe y cualquier efecto negativo de dicha decisión no era razonablemente previsible, y (iv) los actos se realizaron en cumplimiento de resoluciones aprobadas en la asamblea de accionistas.

De conformidad con la LMV, también se requiere que los directivos relevantes de la emisora actúen en beneficio de la emisora y no en el beneficio de cualquier accionista o grupo de accionistas. Además, los directivos relevantes deben presentar las principales estrategias de negocios al consejo de administración para su aprobación, presentar propuestas para el control interno al comité de auditoría, revelar información relevante al público y mantener sistemas de contabilidad y registro, así como mecanismos de control interno adecuados.

La LMV también exige que cualquier operación o serie de operaciones que represente el 20.0% o más de los activos consolidados de una emisora para cualquier ejercicio fiscal, sea aprobada en la asamblea de accionistas.

Adicionalmente a los derechos otorgados a los accionistas minoritarios, la LMV establece que (i) el derecho de los accionistas que representan el 5.0% o más de las acciones en circulación de una sociedad anónima bursátil, para iniciar una acción de responsabilidad civil por la responsabilidad de consejeros y funcionarios, exclusivamente a

favor de la sociedad o de la persona moral que ésta controle o en la que tenga una influencia significativa, que sufra el daño patrimonial en una cantidad igual a los daños y perjuicios incurridos por la emisora en contra de los consejeros y funcionarios por incumplimiento de los deberes de diligencia y lealtad; y (ii) el derecho de los accionistas que representen el 10.0% de las acciones en circulación con derecho a voto para designar y revocar en asamblea general de accionistas a un miembro del consejo de administración, requerir al presidente del consejo de administración o de los comités que lleven a cabo las funciones en materia de prácticas societarias y de auditoría a que se refiere la LMV, en cualquier momento, a que se convoque una asamblea general de accionistas, y solicitar que se aplaze por una sola vez, por tres días naturales y sin necesidad de nueva convocatoria, la votación de cualquier asunto respecto del cual no se consideren suficientemente informados. Así mismo, los titulares de 20.0% de las acciones en circulación con derecho a voto podrán oponerse judicialmente a las resoluciones que se hubieren tomado en una asamblea general de accionistas, respecto de las cuales tengan derecho a voto, y solicitar al tribunal que ordene la suspensión de la resolución, si esta solicitud se presenta dentro de los 15 días siguientes al aplazamiento de la asamblea en la cual la resolución haya sido aprobada, en el entendido que (i) la resolución contra la cual se oponen viole la ley mexicana o los estatutos sociales; (ii) los accionistas que se oponen no asistieron a la asamblea o votaron en contra de la resolución a la cual se oponen; y (iii) los accionistas que se oponen entreguen una fianza al tribunal para garantizar el pago de cualesquier daños que pudieran surgir como resultado de la suspensión de la resolución en caso de que el tribunal se declare a favor del accionista que se opone; estas disposiciones han sido escasamente utilizadas en México, y por lo tanto, la resolución que el tribunal competente pudiera tomar es incierta.

Acciones con derechos limitados o sin derecho a voto

La LMV no permite que las emisoras pongan en práctica mecanismos que permitan que las acciones ordinarias y las acciones con derechos limitados o sin derecho a voto estén incluidas o sean negociadas conjuntamente u ofrecidas a inversionistas públicos, salvo que las acciones con derechos limitados o sin derecho a voto sean convertibles en acciones comunes en un término de hasta cinco años, o cuando, como resultado de la nacionalidad del tenedor de la acción, las acciones o los valores que representen las acciones limiten el derecho a voto en cumplimiento a las leyes de inversiones extranjeras. Adicionalmente, la cantidad total de acciones con derechos limitados o sin derecho a voto que no sean convertibles, no podrá exceder de 25.0% de la cantidad total de acciones que se cotizan en bolsa. La CNBV podrá incrementar el límite de 25.0%, siempre y cuando las acciones con derechos limitados o sin derecho a voto que excedan de 25.0% de la cantidad total de acciones que cotizan en bolsa sean convertibles en acciones comunes dentro de los cinco años siguientes a su emisión.

Actualmente la Emisora no tiene ningún tipo de valor diferente de las Acciones.

Divulgación de los Convenios entre Accionistas

Cualesquier convenios entre accionistas que contengan cláusulas de no-competencia, acuerdos relacionados con la venta, transmisión o ejercicio de derechos de suscripción preferente (según se establece en el artículo 132 de la Ley General de Sociedades Mercantiles), acuerdos que permitan la compra y venta de acciones, derechos de voto y venta de acciones en la bolsa, deberán ser notificados a la sociedad dentro de los cinco días siguientes a la firma de éstos con el fin de permitir a la sociedad divulgar dichos convenios entre inversionistas por medio del mercado de valores en el que los valores estén colocados y para darse a conocer en un reporte anual preparado por la sociedad. Estos convenios (i) deberán estar disponibles para su revisión en las oficinas de la sociedad, (ii) no serán oponibles frente a la sociedad y cualquier incumplimiento a dichos acuerdos no afectará la validez de los votos en una asamblea de accionistas; y (iii) únicamente serán efectivos entre las partes una vez que hayan sido divulgados al público.

Medidas para Limitar la Toma de Control

La LMV prevé que las sociedades bursátiles pueden incluir medidas de protección en sus estatutos sociales, si dichas disposiciones (i) son aprobadas por la mayoría de los accionistas presentes en la asamblea general extraordinaria de accionistas de que se trate, siempre que los accionistas o grupos de accionistas que representen el 5.0% o más del capital social presentes en la asamblea no voten en contra de dicha disposición, (ii) no se excluya a ningún accionista o grupo de accionistas, (iii) no se restrinja, de manera absoluta, un cambio de control, y (iv) no contravenga disposiciones legales relacionadas con ofertas públicas o tenga el efecto de eliminar derechos patrimoniales relacionados con las acciones de las que la parte adquirente sea titular.

Normatividad Aplicable a las Emisoras, Casas de Bolsa y Otros Participantes del Mercado

En marzo de 2003, la CNBV emitió las Disposiciones de Carácter General, según las mismas han sido modificadas de tiempo en tiempo desde su promulgación. Las Disposiciones de Carácter General, las cuales derogan diversas circulares previamente emitidas por la CNBV, establecen un conjunto único de reglas para la administración y actividades de las emisoras, entre otras.

Normas de Registro y Cotización en la BMV

Para ofrecer valores al público en México, una emisora debe cumplir con requisitos cualitativos y cuantitativos. Solamente los valores que han sido registrados en el RNV, sujeto a la aprobación de la CNBV, podrán cotizar en la BMV. Los valores que no estén inscritos que coticen en el SIC también podrán ser negociados en la BMV.

La aprobación de registro de la CNBV no implica ninguna clase de certificación ni garantía relacionada con la calidad de la inversión de las acciones, la solvencia de la emisora o la veracidad o integridad de la información entregada a la CNBV ni dicho registro ratifica o valida los actos u omisiones, en su caso, que haya realizado en contravención a la legislación aplicable. Las Disposiciones de Carácter General establecen que la BMV debe aprobar requisitos mínimos para que las emisoras inscriban sus valores en México. Estos requisitos se relacionan con asuntos como la historia operativa y financiera así como la estructura del capital, volúmenes mínimos de operaciones bursátiles y un mínimo de capital flotante, entre otros. La CNBV puede dispensar algunos de estos requisitos bajo ciertas circunstancias. Además, algunos requisitos son aplicables a cada serie de acciones de la emisora correspondiente.

La BMV, que tiene su sede en la ciudad de México, es la única bolsa de valores que opera en México. La BMV está constituida como una sociedad anónima bursátil de capital variable, cuyas acciones cotizan en el mercado. El horario de cotización de los valores inscritos en la BMV es de las 8:30 a.m. a las 3:00 p.m., hora de la ciudad de México, todos los días hábiles, sujeto a ajustes para operar de manera uniforme con ciertos mercados de Estados Unidos. Todas las operaciones de valores en la BMV se llevan a cabo a través de sistemas electrónicos.

Las operaciones concertadas en la BMV deben liquidarse dentro de los tres días hábiles siguientes a su concertación. Los valores cotizados en la BMV, incluyendo nuestras Acciones, están depositados en el Indeval, un depositario de valores, que cuenta con una licencia para actuar como tal, que hace las veces de institución liquidadora, depositaria y de custodia, así como de agente de pago, transmisión y registro de las operaciones celebradas a través de la BMV, eliminando la necesidad de la transmisión física de los valores. Las operaciones deberán liquidarse en pesos, excepto bajo ciertas circunstancias limitadas en las cuales la liquidación en moneda extranjera puede permitirse.

La BMV revisará el cumplimiento de los requisitos para inscripción de valores antes mencionados y otros requisitos, anual, bimestral y trimestralmente en el entendido que podrá revisar dicho cumplimiento en cualquier otro momento.

La BMV deberá informar a la CNBV los resultados de su revisión y la información deberá a su vez ser revelada a los inversionistas. Si una emisora no cumple con cualquiera de los requisitos anteriores, la BMV exigirá que la emisora presente un plan para cumplir con dichos requisitos. Si una emisora no presenta dicho plan, el plan no es satisfactorio para la BMV o si una emisora no tiene un progreso sustancial en relación con las medidas correctivas, la cotización de la serie correspondiente de acciones en la BMV podrá suspenderse temporalmente. Adicionalmente, si una emisora no presenta el plan o cesa con el cumplimiento del plan presentado, la CNBV podrá cancelar el registro de las acciones, en cuyo caso el accionista mayoritario o cualquier grupo controlador deberá llevar a cabo una oferta pública para adquirir el 100.0% de las acciones en circulación de la emisora de conformidad con las reglas de oferta de compra que se presentan más adelante.

Ofertas Públicas de Compra

La LMV regula las ofertas públicas de compra en México, que pueden ser voluntarias o forzosas. Ambas están sujetas a la aprobación previa de la CNBV y deben cumplir con requisitos legales y regulatorios generales. Cualquier adquisición de acciones de una sociedad anónima bursátil que tenga como resultado que el adquirente sea titular del 30.0% o más de las acciones con derecho a voto de la sociedad bursátil, pero menos del porcentaje que le daría el control, requiere que el adquirente realice una oferta pública obligatoria, por las acciones que resulten del mayor de (a) el porcentaje de capital social que pretenda adquirir, o (b) 10.0% de las acciones del capital social en circulación de la empresa. Por último, cualquier adquisición de las acciones de una sociedad anónima bursátil cuya intención sea la de obtener el control, requiere que el adquirente potencial lleve a cabo una oferta pública forzosa de 100.0% de las acciones en circulación, independientemente de su serie o clase. Cualquier oferta pública debe hacerse al

mismo precio para todos los accionistas y todas las clases de acciones. El consejo de administración debe emitir su opinión sobre cualquier oferta, y puede ir acompañada de la opinión respecto al precio de un experto independiente.

En cumplimiento a la LMV, todas las ofertas públicas deben permanecer abiertas durante al menos 20 días hábiles. La LMV no permite el pago de montos a los accionistas controladores por encima del precio de oferta, salvo que estos montos sean divulgados, aprobados por el consejo de administración y pagados en relación con obligaciones de no competencia, de hacer o no hacer, o similares de dichos accionistas controladores. La LMV establece excepciones a los requisitos para ofertas públicas forzosas.

Obligaciones de elaboración de informes

Es requisito que las sociedades anónimas bursátiles en México presenten a la CNBV y la BMV estados financieros provisionales y estados financieros anuales auditados, así como varios informes periódicos. Las emisoras mexicanas de valores que cotizan en la bolsa deberán presentar a la CNBV los siguientes reportes:

- un informe anual elaborado de conformidad con las Disposiciones de Carácter General de la CNBV a más tardar el 30 de abril de cada año;
- estados financieros trimestrales dentro de un plazo de 20 días hábiles después del cierre de cada uno de los primeros tres trimestres y dentro de los 40 días hábiles siguientes al cierre del cuarto trimestre;
- información sobre los eventos relevantes oportunamente cuando éstos sucedan;
- información y reportes con respecto a reestructuras corporativas, como fusiones, adquisiciones, escisiones o ventas de activos aprobadas en la asamblea de accionistas o por el consejo de administración; y
- información sobre las políticas y los lineamientos referentes al uso de los activos de la sociedad (o sus subsidiarias) por parte de “personas relacionadas”.

De conformidad con las Disposiciones de Carácter General emitidas por la CNBV, el reglamento interior de la BMV fue modificado con el fin de implementar el Sistema Electrónico de Envío y Difusión de Información o “SEDI”, para la transmisión de información que se tiene que presentar ante la BMV que se denomina Sistema Electrónico de Comunicación con Emisoras de Valores o “EMISNET”. Las sociedades anónimas bursátiles deberán presentar y hacer pública su información financiera y cualquier otra información requerida a través del EMISNET. Inmediatamente después de recibirla, la BMV hace pública la información financiera u otra información requerida que reciba a través del EMISNET.

Las Disposiciones de Carácter General emitidas por la CNBV y el reglamento interno de la BMV obligan a las sociedades anónimas bursátiles a divulgar los eventos relevantes a través del SEDI relacionada con cualquier acto, evento o circunstancia que pudiera afectar el precio de las acciones de una emisora. Si los valores son sujetos a una volatilidad de precios inusual, la BMV inmediatamente exigirá a la emisora que haga pública la información relacionada a las causas de la volatilidad o, si la emisora desconoce las causas, que la emisora haga una declaración en dicho sentido. Adicionalmente, la BMV exigirá inmediatamente a la emisora que haga pública cualquier información relacionada con eventos relevantes, cuando estime que la información divulgada sea insuficiente, así como solicitar a la emisora que aclare la información en caso de ser necesario. La BMV podrá solicitar a las emisoras que confirmen o nieguen cualquier evento relevante que pudiera ser divulgado al público por terceras personas cuando estimen que el evento relevante pudiera afectar o influenciar los valores cotizados. La BMV deberá informar inmediatamente a la CNBV acerca de dichas solicitudes.

Además, la CNBV podrá hacer cualquiera de estas solicitudes directamente a las emisoras. Una emisora podrá aplazar la divulgación de eventos relevantes, siempre y cuando:

- la emisora adopte medidas de confidencialidad adecuadas (incluyendo el mantenimiento de los registros de personas o entidades en posesión de información confidencial relevante);
- la información esté relacionada operaciones que no hayan sido completadas;
- no existe información pública engañosa relacionada con el evento relevante; y
- no exista fluctuación inusual de precios o volumen de los valores correspondientes.

Del mismo modo, si los valores de una emisora cotizan en la BMV y en un mercado de valores extranjero, la emisora deberá presentar simultáneamente a la CNBV y a la BMV la información que esté obligada a presentar de conformidad con las leyes y reglamentos de la jurisdicción extranjera.

Suspensión la Cotización de los Valores

Además de la autoridad conferida a la BMV de conformidad con su reglamento interno según se describió anteriormente, de conformidad con las Disposiciones de Carácter General, la CNBV y la BMV podrán suspender la cotización de las acciones de una emisora:

- si la emisora no hace público un evento relevante; o
- ante la volatilidad de precio o volumen o cambios en la oferta o demanda de dichas acciones que no sea consistente con su comportamiento histórico y no se pudiera explicar exclusivamente a través de la información pública disponible de conformidad con las Disposiciones de Carácter General.

La BMV deberá informar inmediatamente a la CNBV y al público en general de cualquiera de dichas suspensiones. Una emisora podrá solicitar a la CNBV o a la BMV que reanude las operaciones, siempre y cuando la emisora demuestre que las causas que ocasionaron la suspensión han sido subsanadas y, de ser aplicable, que ha cumplido totalmente con los requisitos de reportes periódicos de conformidad con la legislación aplicable. La BMV podrá reanudar la operación de las acciones suspendida (i) cuando considere que los eventos relevantes han sido informados a los inversionistas adecuadamente, (ii) cuando considere que la emisora ha explicado adecuadamente las razones de los cambios en oferta y demanda, volumen de operaciones o precio actual de las acciones o (iii) cuando los eventos que afecten inusualmente la volatilidad del precio de las acciones y su desempeño hayan dejado de existir. Si la solicitud de una emisora ha sido concedida, la BMV determinará el medio apropiado para reanudar la cotización. Si la cotización de los valores de una emisora se suspende por más de 20 días hábiles y la emisora está autorizada para reanudar operaciones sin llevar a cabo una oferta pública, la emisora deberá hacer públicas a través del SEDI las causas que ocasionaron la suspensión y las razones por las cuales está actualmente autorizada para reanudar las operaciones, previo a que las operaciones puedan reanudarse.

De conformidad con la normatividad actual, la BMV podrá considerar las medidas adoptadas por otros mercados de valores extranjeros de suspender o reanudar la cotización de las acciones de una emisora en casos cuando los valores respectivos coticen simultáneamente en mercados de valores localizados en el extranjero y en México.

La BMV puede imponer medidas para promocionar de forma ordenada y transparente el precio de cotización de los valores.

Uso de Información Privilegiada, Restricciones Comerciales y Requisitos de Divulgación de Información

La LMV establece reglas específicas respecto del uso de información privilegiada, incluyendo el requisito de que las personas que posean información que se considere privilegiada se abstengan (i) de negociar, directa o indirectamente, con cualesquiera de los valores de la emisora o derivados de dichos valores cuyo precio pudiera ser afectado por dicha información, (ii) de hacer recomendaciones o aconsejar a terceras personas para negociar con dichos valores, y (iii) proporcionar o divulgar información privilegiada a terceras personas (excepto aquellas personas a las que se les proporcione dicha información en virtud de sus funciones o cargo).

De conformidad con la LMV, las siguientes personas deberán notificar a la CNBV cualesquier operaciones que realicen relacionadas con el capital social de una emisora que coticen en la bolsa:

- miembros del consejo de administración de una emisora de valores;
- accionistas que controlen el 10.0% o más de las acciones en circulación del capital de una emisora;
- grupos que controlen 25.0% o más de las acciones en circulación del capital social de una emisora; y
- otros funcionarios privilegiados y agentes con facultad para actuar en nombre de las emisoras, entre otros.

Además, de conformidad con la LMV los funcionarios privilegiados deberán abstenerse de comprar o vender valores de la emisora en un plazo de 90 días a partir de la última compra o venta, respectivamente.

Sujeto a ciertas excepciones, cualquier adquisición de acciones de una empresa pública que resulte en que el adquirente sea propietario de 10.0% o más, pero menos de 30.0% de las acciones en circulación del capital social de una emisora deberá notificarlo a la CNBV y a la BMV a más tardar el día hábil siguiente a que la adquisición se llevó a cabo.

Cualquier adquisición hecha por un funcionario que cuente con información privilegiada que resulte en que dicho funcionario detente un 5.0% o más de las acciones en circulación del capital social de una empresa pública deberá ser notificado a la CNBV y a la BMV a más tardar el día hábil siguiente a que la adquisición se llevó a cabo. Algunos funcionarios privilegiados deberán notificar también a la CNBV de la compra o venta de acciones que se lleve a cabo en el periodo de tres meses o cinco días y que excedan ciertos montos mínimos. La LMV establece que los valores convertibles, garantías y derivados que se liquiden en especie, sean tomados en cuenta en el cálculo del porcentaje de la tenencia de acciones.

Impacto relevante, actual o potencial, de cualquier ley o disposición gubernamental relacionada con el cambio climático

Por la naturaleza de la actividad principal de la empresa que es construir y arrendar inmuebles industriales, consideramos que no estamos expuestos a riesgos particulares derivados del cambio climático, y consideramos que cualquier ley o disposición gubernamental relacionada con el cambio climático no debería tener un efecto material en nuestras operaciones. Adicionalmente, estamos implementando estándares más estrictos en la construcción de nuestros nuevos desarrollos, con lo que intentamos minimizar el efecto que los mismos pueden tener en el medio ambiente, y en todo caso, siempre en cumplimiento con toda la legislación aplicable, ya sea federal, estatal o municipal.

En cuanto a nuestros clientes, la mayoría de ellos utiliza nuestros edificios para la producción y almacenamiento de productos y mercancías que en su mayoría no son contaminantes, sólo una fracción pequeña de nuestros clientes utiliza nuestros edificios para actividades que pueden ser caracterizadas como manufactura de tipo pesado. Las disposiciones contractuales obligan a todos nuestros clientes a dar cumplimiento a todo tipo de legislación ambiental que le sea aplicable a sus operaciones, ya sea federal, estatal o municipal y están obligados a remediar cualquier daño que pudieran causar. Por lo anterior, consideramos que cualquier ley o disposición gubernamental relacionada con el cambio climático no debería representar un efecto significativo en las operaciones de nuestros arrendatarios.

vi) Recursos humanos

Al 31 de diciembre de 2013, contábamos con un total de 30 empleados (incluyendo los empleados de nuestras oficinas regionales). Subcontratamos a terceros para toda la construcción, ingeniería y administración de nuestros proyectos y trabajos relacionados, así como el mantenimiento de nuestros edificios industriales. Ninguno de nuestros empleados está afiliado a sindicatos, por tener el carácter de empleados de confianza. Hasta la fecha de este Reporte Anual, no hemos experimentado una huelga o la interrupción de trabajo ocasionada por nuestros empleados.

vii) Desempeño ambiental

Vesta tiene un fuerte compromiso con el medio ambiente, por lo cual se involucra en distintas acciones para su cuidado y preservación.

Acciones: La elaboración de un manual de construcción sustentable para edificios inventario y de un manual de construcción sustentable para parques industriales, así como de una política ambiental.

Los manuales antes mencionados han sido desarrollados para incorporar las mejores prácticas en el diseño y construcción con un enfoque de menor impacto ambiental. Estos manuales fueron desarrollados siguiendo los estándares de sustentabilidad reconocidos a nivel internacional, lo cual permite alinear parte de nuestros actuales desarrollos, lo que coadyuva a posicionar nuestro liderazgo en la industria.

El proyecto consistió en el desarrollo de dos documentos técnicos complementarios a los lineamientos existentes, tanto de diseño como de construcción, para parques y naves industriales. La estructura de estos documentos está basada en los requerimientos para la certificación LEED for Core & Shell 2009 del United States Green Building Council (USGBC).

El seguir los lineamientos de los manuales puede llegar a reducir aproximadamente un 50% la ganancia térmica dentro de una nave industrial, dependiendo de su ubicación, junto con los requerimientos de sistemas para el

acondicionamiento de los espacios. La implementación del alumbrado exterior a base de luminarias LED puede llegar a reducir el consumo anual de energía para este concepto en un 40%. Si se considera el uso de energía renovable, la reducción puede llegar a ser del 100%.

COMITÉ DE RESPONSABILIDAD SOCIAL Y MEDIO AMBIENTE

En el 2013 el Consejo de Administración aprobó la creación del Comité de Responsabilidad Social y Medio Ambiente.

El Comité de Responsabilidad Social y Ambiental es un comité permanente, responsable de determinar la estrategia, verificar el cumplimiento y evaluar el desempeño de la empresa en responsabilidad social e impacto ambiental. El comité está integrado por expertos en estos temas e incluye por lo menos un miembro del Consejo de Administración de Vesta.

PROFEPA

Otro de los esfuerzos de Vesta para generar un beneficio al medio ambiente a través de nuestras operaciones, es la obtención del certificado de la PROFEPA, llamado Certificado de Calidad Ambiental. Este es un instrumento de política ambiental, que se establece en la Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente. Permite la revisión sistemática y exhaustiva de la organización en cuanto a sus procedimientos y prácticas, para comprobar el grado de cumplimiento en materia ambiental a fin de desarrollar recomendaciones preventivas y correctivas para un mejor desempeño de las empresas y de la industria.

El Certificado de Calidad Ambiental es otorgado por la PROFEPA a aquellas empresas que de manera voluntaria se sometan a un esquema de revisión para posteriormente convenir con la autoridad en la ejecución de planes de acción que les lleven a corregir deficiencias. Asimismo, aprovechar oportunidades en sus operaciones y procesos de producción, con el fin de mejorar su desempeño ambiental y disminuir sus impactos y riesgos a los ecosistemas.

Los parques que cuentan con el Certificado de Calidad Ambiental son:

- Toluca Vesta Park, Estado de México (en proceso de re-certificación)
- El Coecillo Vesta Park, Estado de México (en proceso de re-certificación)
- El Potrero Vesta Park, Baja California

Con la obtención de estos certificados, las empresas le están brindando importantes beneficios a la sociedad ya que se podrían ahorrar agua, electricidad, se podrían dejar de generar residuos y evitar emisiones de bióxido de carbono.

Edificios Inteligentes - Conciencia Ambiental

Las preferencias de los arrendatarios industriales se inclinan cada vez más hacia edificios ambientalmente inteligentes y sustentables. En los últimos años, nos hemos enfocado en este segmento del mercado y hemos adquirido experiencia en este tipo de edificios. Recientemente desarrollamos nuestros primeros 3 edificios conforme a los estándares de Liderazgo en Energía y Diseño Ambiental (LEED). En 2013 obtuvimos la certificación LEED de uno de nuestros edificios el cual representa el 1.14% de nuestro portafolio y estamos trabajando para aumentar las certificaciones al 4% de nuestro portafolio para el siguiente año. También estamos trabajando para la obtención de la certificación "Parque Industrial Limpio" para nuestros más recientes desarrollos en el Estado de México, Querétaro y Baja California. Estamos trabajando con arquitectos y contratistas certificados por LEED para poder hacer frente a las necesidades de mantenimiento y expansión de nuestros clientes actuales a través del uso de materiales de construcción ecológicos y energías renovables. Además, recientemente nos convertimos en miembros del Consejo Mexicano de Edificación Sustentable. Así mismo, como parte de nuestras operaciones diarias, y de conformidad con las políticas de General Electric, en su carácter de acreedor conforme a las líneas de crédito contratadas, realizamos evaluaciones ambientales de sitio (Fase I) de los nuevos desarrollos y anualmente damos seguimiento mediante inspecciones al azar de nuestras propiedades. Adicionalmente, cada año presentamos un informe ambiental a algunos de nuestros accionistas extranjeros respecto de nuestro cumplimiento con sus políticas internas en materia ambiental. Consideramos que nuestros esfuerzos continuos en materia ambiental contribuirán a reforzar nuestra capacidad para atender las necesidades de nuestros clientes en este creciente segmento del mercado.

Responsabilidad Social Corporativa (“RSC”)

Como parte de una comunidad global en rápida evolución, nos esforzamos por contribuir a las necesidades sociales y ambientales del mundo mediante el fomento del principio “empresa que retribuye a la sociedad”.

Reconocemos que la RSC es un compromiso estratégico voluntario de nuestra organización que garantiza el cumplimiento de nuestros objetivos de sustentabilidad a la vez que tenemos un impacto positivo en la sociedad.

Nuestra estrategia se centra en los siguientes aspectos:

- ambiente de trabajo y ética;
- conciencia ambiental; y
- trabajo comunitario.

Ambiente de Trabajo y Ética

Vesta cuenta con un comité de ética que está a cargo de recibir y procesar cualquier tipo de queja o denuncia relacionados a la aplicación del código de ética y de conducta del negocio, o cualquier violación a las reglas de la organización o grupo de interés y está a cargo de la implementación de cambios para poder tener un código de ética y de conducta del negocio completo y actualizado. El comité de ética está integrado por expertos en estos temas e incluye por lo menos a un miembro del Consejo de Administración de Vesta.

Objetivos del Comité de ética:

1. Favorecer el cumplimiento del código de ética, desde el conocimiento, comprensión y asimilación del mismo por parte de la organización.
2. Determinar un sistema de consecuencias orientado a reforzar el cumplimiento del código.
3. Procesar las ideas, sugerencias, inquietudes, denuncias y retroalimentación de carácter moral construyendo recomendaciones a la organización congruentes con el sistema de consecuencias.
4. Identificar las áreas o temas dónde las normas éticas (o el sistema de consecuencias) son insuficientes o no existen y en su caso, establecer las necesarias.
5. Fortalecer el desarrollo de la cultura ética en la organización.

Hemos establecido nuestro compromiso en esta materia mediante nuestro Código de Ética y Conducta. A través del mismo, expresamos la voluntad que existe entre nosotros y con nuestros grupos de interés, de partir del principio de que todas las personas tienen dignidad y merecen respeto. Con base en ello, hemos desarrollado una política de “hacer” y “no hacer” dentro de nuestro Código de Ética y Conducta que establece nuestra postura frente a la interacción con clientes, proveedores, colaboradores, accionistas, competidores, la sociedad, el medio ambiente y la familia.

Consideramos este documento como parte integrante de nuestra operación, el cual establece las condiciones para un entorno de trabajo agradable y estable, y que debe ser continuamente revisado para ser ajustado a las nuevas condiciones sociales. Hemos creado un comité de ética interno encargado de recibir y desahogar cualesquiera denuncias o asuntos que se relacionen con la aplicación del código de ética o cualquier violación a las reglas del mismo por parte de los miembros de la organización o de cualquiera de nuestros grupos de interés, así como de implementar cambios a fin de tener un Código de Ética y Conducta completo y actualizado, prueba de ello es que nuestro Código de Ética y Conducta fue actualizado en el mes de Octubre de 2013.

Para comunicar cualquier idea, duda, sugerencia, comentario, denuncia o felicitación al comité ponemos a disposición de nuestros grupos de interés el correo electrónico: etica@vesta.com.mx

Estamos fortaleciendo nuestro compromiso ambiental mediante la implementación de nuestra estrategia Vesta Verde, “Vesta Go Green”. Recientemente nos hemos convertido en miembros del Consejo de Construcción Verde en México, hemos terminado nuestro primer desarrollo industrial bajo los estándares de LEED, adicional a lo anterior el 20% de nuestras oficinas regionales ya cuentan con esta misma certificación. También estamos trabajando en la

obtención de la certificación “*Parque Industrial Limpio*” para nuestros últimos desarrollos en el Estado de México, Querétaro y Baja California.

Como parte de nuestras operaciones diarias y de conformidad con las políticas de nuestro proveedor financiero (GE Capital), llevamos a cabo evaluaciones ambientales de sitio (Fase I) para todos nuestros desarrollos y damos seguimiento mediante inspecciones anuales al azar en nuestras propiedades para supervisar el cumplimiento ambiental de las operaciones de nuestros arrendatarios.

Estamos dispuestos a ofrecer a nuestros clientes las ventajas de nuestro “Conocimiento de Construcción Verde” gracias a nuestra colaboración con arquitectos y contratistas certificados por LEED. Así mismo, estamos implementado y promoviendo entre nuestros arrendatarios el uso de productos y materiales que están certificados por los programas *Life Cycle Assessment* en nuestros edificios existentes.

Cómo parte de nuestro compromiso ambiental y la estrecha relación con socios estratégicos, desarrollamos junto con el Banco de Desarrollo Alemán “DEG” (DEG-Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft mbH) el “Manual de Construcción Sustentable de Vesta” el cual se ha aplicado en el 100% de nuestros nuevos edificios inventario.

Trabajo Comunitario

Estamos trabajando en la integración de proyectos para el trabajo comunitario en nuestra sociedad. En el pasado, esfuerzos realizados por separado por nuestros accionistas y colaboradores han demostrado que las buenas relaciones con la comunidad son la base para un impacto positivo y duradero en nuestros desarrollos.

Entendemos que estos esfuerzos deben centrarse en una única estrategia con el fin de tener un impacto profundo en las comunidades donde tenemos presencia. Creemos que nuestra experiencia empresarial nos permitirá generar iniciativas que ayuden a que nuestras comunidades sean lugares mejores, más fuertes y más sustentables en las cuales vivir, trabajar y hacer negocios.

Estamos desarrollando una estrategia que considere directrices en tres grandes áreas de influencia de trabajo comunitario:

- apoyo a las actividades de los jóvenes,
- proyectos sociales y humanitarios, y
- educación.

El principal objetivo de esta estrategia es crear sinergias con las autoridades con el fin de mejorar la calidad de vida de la gente que nos rodea y la gente que trabaja en nuestros desarrollos.

Nuestro Consejo de Administración aprobó la política de inversión social de Vesta en la cual se invertirán USD\$0.01 centavos por pie cuadrado rentado para inversión social estratégica.

En 2013 nos sumamos a los esfuerzos relaizados por las Naciones Unidas a través de su red local del Pacto Mundial, de la cual nos volvimos signatarios de sus principios en los que contempla Derechos Humanos, Medio Ambiente, Estándares Laborales y Anticorrupción. En el primer trimestre de 2013, obtuvimos por segundo año consecutivo la distinción de Empresa Socialmente Responsable.

viii) Información del mercado

General

Las propiedades de nuestra cartera inmobiliaria industrial están ubicadas en regiones industriales de producción y comercio con flujos de mercancías importantes entre Estados Unidos y México. En gran parte como resultado de la implementación del TLCAN en enero de 1994, el volumen de comercio entre ambos países actualmente asciende a casi E.U.\$1.3 mil millones diarios. Consideramos que Estados Unidos continuará siendo un socio comercial muy importante para México, por lo que construir una cadena de suministro eficiente y puntual es crucial. Esto presenta una buena oportunidad para México, y por lo tanto para nosotros. El aumento en los costos de transporte y la proximidad geográfica de nuestro país con Estados Unidos constituye una ventaja competitiva ya que los bienes producidos en México pueden ser transportados a Estados Unidos a precios competitivos y en periodos de tiempo

más cortos que los bienes producidos en Asia. Adicionalmente, la fabricación en México se ha vuelto atractiva y nos ha reposicionado al país nuevamente como un país productor.

La ventaja competitiva que representaba el bajo costo de la mano de obra en China también ha empezado a mermar. Por más de una década, China ha tenido un crecimiento de PIB de dos dígitos, una productividad en ascenso y, como resultado, los costos de la mano de obra han aumentado en términos reales. Honda y otros fabricantes tuvieron que aumentar los salarios de sus trabajadores en China debido al aumento en los costos de vida en ese país. Por ejemplo, de conformidad con datos publicados en *Business Week*, el costo de producir una autoparte de aluminio en China en 2005 era de \$17 en comparación con \$25 en 2008 y en México era de \$18 en 2005 en comparación con \$25 en 2008. La apreciación del yuan aunada al aumento en los costos de la mano de obra ha contribuido a contrarrestar la ventaja competitiva que suponían anteriormente los salarios bajos de China. Consideramos que México se puede beneficiar en gran medida de esta tendencia.

Consideramos que la saturación de los puertos de Los Ángeles y Long Beach también representa una oportunidad para los puertos mexicanos. La inversión en infraestructura portuaria, así como en ferrocarriles y autopistas será una prioridad del presente gobierno.

México se está convirtiendo en una plataforma más fuerte para industrias tradicionales como la automotriz, logística, electrónica, plástica y de alimentos y bebidas, y está creciendo rápidamente en sectores como el aeroespacial, de equipo médico y electrónicos y electrodomésticos. En el sector aeroespacial, México ha sido en años recientes el mayor receptor de inversión extranjera directa. En los últimos cinco años, hemos desarrollado un parque especializado en Querétaro para Bombardier, Grupo Safran y otros importantes proveedores de la industria aeroespacial.

Debido a la disminución en la demanda y producción de ciertos mercados en México como consecuencia de la crisis económica, disminuyó de manera considerable la oferta de espacio industrial arrendable disponible para fines industriales. Sin embargo, en algunos mercados, la construcción y desarrollo de naves industriales y centros de distribución han reanudado la construcción de edificios inventario y Edificios a la Medida, principalmente en la zona Bajío, y el centro del país. Consideramos que la combinación de una oferta limitada de espacio industrial arrendable en los mercados en estas regiones y una recuperación gradual en la producción y demanda por espacio industrial de ciertas industrias, se traducirá en un aumento en la demanda de espacio industrial disponible, mayor rentabilidad y niveles de ocupación.

Adicionalmente, las tendencias demográficas en México muestran una clase media en aumento con un ingreso disponible creciente. Estas tendencias demográficas están impulsando la demanda del consumidor mediante la ampliación de los segmentos económicamente activos de la pirámide poblacional. En consecuencia, México se ha convertido en un mercado cada vez más atractivo para empresas multinacionales y nacionales en virtud de que se espera que la demanda de consumo de la clase media crezca.

Características

Las propiedades industriales en México (edificios de manufactura ligera y centros de distribución), son un activo atractivo para la inversión en virtud de lo siguiente:

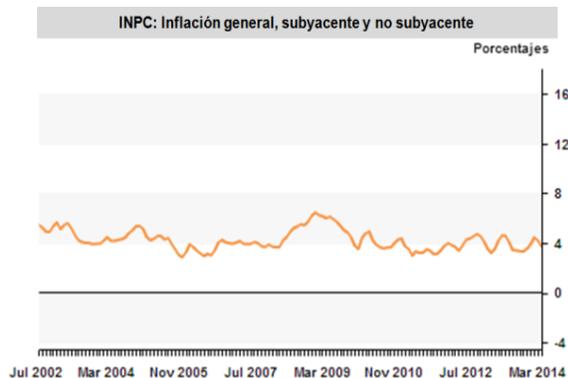
- **Arrendamientos conocidos como “double and triple net leases”.** Nuestros contratos de arrendamientos son típicamente arrendamientos conocidos como *double and triple net leases*, lo que significa que la mayoría de los gastos operativos, incluyendo impuestos inmobiliarios, seguros y servicios, es trasladada al arrendatario.
- **Baja rotación anual de arrendatarios.** En nuestra experiencia, sobre la base de la totalidad de la cartera inmobiliaria, la rotación promedio anual de los típicos arrendatarios industriales de mayor tamaño es generalmente baja, debido principalmente a vigencias más largas en los contratos de arrendamiento y a los altos costos de reubicación por las inversiones llevadas a cabo por los arrendatarios dentro de los edificios (salvo en el caso de clientes que operan en el sector de logística ya que sus mandatos son generalmente a corto plazo y, como resultado, tienden a celebrar contratos de menor plazo con nosotros).
- **Gastos de capital mínimo.** Los centros de distribución generalmente requieren de una menor inversión para mejoras y acabados interiores, lo que contribuye a costos iniciales más bajos.
- **Subcontratación Corporativa (Outsourcing).** Consideramos que la tendencia estructural en México y Estados Unidos hacia la subcontratación de terceros para la prestación de servicios corporativos accesorios

contribuirá a un aumento en la demanda de espacio industrial de distribución. Como ejemplo de lo anterior, está el uso cada vez más intensivo de servicios logísticos ofrecidos por empresas especializadas.

- **Predicción del ciclo de mercado.** Consideramos que factores como el crecimiento de la población mexicana, la creciente clase media, el aumento en el comercio entre Estados Unidos y México y las operaciones de sociedades multinacionales en México, se traducirán en una mayor demanda del consumidor, un aumento en el comercio global y un crecimiento sostenido del PIB, que a su vez se traducirá en una mayor demanda de espacio de distribución.

El Mercado Inmobiliario Mexicano y la Economía Mexicana

El sector inmobiliario en México se ha beneficiado de la estabilidad macroeconómica general que el país ha alcanzado durante los últimos 13 años, mediante la implementación de sólidas políticas fiscales y monetarias. México es la segunda economía más grande en América Latina y décimo cuarta del mundo, medida en términos del PIB nominal. Adicionalmente, Goldman Sachs pronostica que México se convertirá en la quinta economía más grande del mundo para 2050. México, un país con grado de inversión desde 2001. Además Moody's Investors Service, Standard and Poor's Rating Services y Fitch Ratings, han decidido aumentar la calificación crediticia del país al considerar un mayor potencial de crecimiento por la aprobación de las reformas estructurales - (sus actuales calificaciones de crédito asignadas por Moody's Investors Service, Standard and Poor's Rating Services y Fitch Ratings son de A3, BBB+ y BBB+, respectivamente). México es actualmente reconocido por tener mercados de capital locales cada vez más desarrollados, un tipo de cambio totalmente convertible y flexible, y grandes reservas de divisas. Estos factores han contribuido en años recientes a una inflación y tasas de interés bajas, lo cual, a su vez, ha hecho que haya mayor financiamiento de medio y de largo plazo disponible para proyectos inmobiliarios. Los siguientes cuadros muestran la inflación y tasas de interés históricas y estimadas de México por el periodo del año 2002 al 2013:



Inflación Fuente: Banxico



Rendimiento de los CETES a 28 días Fuente: Banxico



PIB Fuente: Banxico



Tipo de Cambio Spot Fuente: Banxico

Desde 2001, el sector inmobiliario industrial ha mostrado un crecimiento significativo en términos de inventario bruto. A finales de 2013, había aproximadamente 60.2 millones de metros cuadrados de inmuebles industriales en México. Esto representa un aumento de 2.4% y 2.2% en 2012 y 2011, respectivamente.

Las ciudades más grandes del país, la ciudad de México y su área metropolitana, Monterrey y Guadalajara, han mostrado una recuperación de la reciente crisis económica. Esto puede observarse en el aumento en los índices de absorción de los inmuebles industriales en 2013, que fueron de 20.9%, 6.6% y 4.2%, respectivamente en comparación con el año 2011. Adicionalmente, los índices de desocupación de inmuebles industriales fueron de 5.2%, 9.8% y 4.6% en estas tres ciudades en el 2013, respectivamente, en comparación con 5.4%, 9.6% y 6.1%, respectivamente, en 2012. Consideramos que la recuperación y el crecimiento en el sector inmobiliario industrial han sido favorecidos por condiciones económicas sólidas y sostenibles en la economía mexicana en general y que todo ello puede traducirse en atractivas oportunidades para adquirir desarrollos para nosotros.

Consideramos que la inversión extranjera directa en México continuará impulsando la demanda de inmuebles industriales. La inversión extranjera directa en México en 2013, 2012, 2011, 2010 y 2009 fue de E.U.\$35.1 mil millones, E.U.\$12.6 mil millones, E.U.\$19.4 mil millones, E.U.\$17.7 mil millones y E.U.\$15.2 mil millones, respectivamente, de conformidad con la Secretaría de Economía y la Cámara de Comercio Americana en México.

En años recientes, México ha sido un destino importante para la inversión extranjera directa en los sectores automotriz y aeroespacial. En 2012 solamente, un número de sociedades extranjeras, incluyendo Audi, Ford, Mazda, Aernova y Harman anunciaron planes de inversión que involucran millones de dólares para crear o expandir su capacidad productiva o para atender la demanda de la creciente clase media. Consideramos que este aumento repentino en la inversión extranjera directa y la apertura o expansión de operaciones de compañías multinacionales en México impulsarán la demanda de espacios y soluciones inmobiliarios industriales.

Tendencias Industriales y Comerciales que Apoyan la Demanda de Inmuebles Industriales

Nuestra visión estratégica está basada en una confluencia de factores que, en nuestra opinión, han determinado el sólido desempeño de Vesta como propietario, arrendador y desarrollador inmobiliario industrial diversificado: (i) la tendencia a subcontratar operaciones (*outsourcing*) en ubicaciones cercanas, (ii) los corredores comerciales, tales como el Corredor del TLCAN y el Corredor Fronterizo con E.U.A. (iii) el surgimiento de agrupamientos industriales y la integración de cadenas de suministro industrial y (iv) la mejora en las condiciones macroeconómicas y demográficas de México.

Tendencia de Acercamiento de la Proveeduría hacia Norteamérica (Near sourcing trend)

Se ha producido un cambio en la estrategia de tercerización de servicios al extranjero (*off shore outsourcing*) de un enfoque en bajos costos de la mano de obra a uno que enfatiza la proximidad geográfica, a la que hacemos referencia en el presente como "*tendencia de acercamiento de la proveeduría*". Esta tendencia es el resultado de varios factores convergentes, incluido el aumento de los costos de transporte de mercancías, el aumento de los costos de la mano de obra (en particular en China), junto con la apreciación de las monedas frente al dólar. Estos factores han llevado a los proveedores de empresas estadounidenses a revisar el análisis costo-beneficio de sus políticas de subcontratación. En consecuencia, esta tendencia ha otorgado a México una clara ventaja competitiva debido a su proximidad a Estados Unidos que permite el flujo de mercancías de México a Estados Unidos en tan sólo unos días por ferrocarril o camión, a diferencia de las importaciones de Asia, que pueden tardar varias semanas.

De acuerdo con un reporte de *AMR Research*, se espera que se de un aumento a razón de 5 a 1 en el número de compradores que subcontraten su producción y se abastezcan de fuentes cercanas. Conforme al citado reporte, México es el destino preferido para abastecimiento cercano, habiendo sido elegido por el 84.0% de los encuestados como el primer lugar para abastecimiento y producción, seguido por Canadá con un 55.0% y Brasil con un 49.0%.

Regionalización del Comercio Global

Adicionalmente a la tendencia de acercamiento de la proveeduría también hay una tendencia hacia la regionalización del comercio global. A fin de competir, los países necesitan cada vez más ser parte de una mayor economía regional integrada. A través del TLCAN, Estados Unidos, México y Canadá pueden competir globalmente. México y Canadá son los socios fabricantes y comerciales naturales de Estados Unidos. Debido a su proximidad con Estados Unidos y el bajo costo de la mano de obra capacitada, México representa el mejor destino al que

subcontratar su producción. Adicionalmente, México es parte de 12 tratados de libre comercio con 44 países (TLCs), 28 Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRI) y 9 acuerdos de comercio (Acuerdos de Complementación Económica y Acuerdos de Alcance Parcial) en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

Corredores Comerciales

Derivado de la entrada en vigor del TLCAN, los volúmenes de comercio entre Estados Unidos y México, actualmente ascienden a casi E.U.\$1.3 mil millones diarios. Una consecuencia directa de estos flujos comerciales en aumento ha sido la formación de corredores comerciales que conectan diferentes áreas geográficas de México y Estados Unidos. Entre los ejemplos de dichos corredores comerciales se encuentra el Corredor TLCAN y el Corredor Fronterizo con E.U.A. El Corredor TLCAN conecta la parte central de México con Estados Unidos y con diversos agrupamientos industriales.

El Corredor TLCAN es un área geográfica que conecta los centros de producción de bienes en el centro de México y el flujo de bienes que entran por los puertos de Manzanillo y Lázaro Cárdenas en la costa oeste y que son transportados a Estados Unidos, principalmente a Laredo y Texas, vía ferrocarriles y autopistas que atraviesan Guanajuato, Querétaro, San Luis Potosí, Guadalajara, Monterrey y otros estados y ciudades industriales de México. El Corredor Fronterizo con E.U.A. es el área geográfica ubicada dentro y alrededor de las ciudades de Tijuana y Ciudad Juárez, en la frontera con Estados Unidos, en donde históricamente se han ubicado centros de producción y maquiladoras dedicadas a ensamblar productos a ser exportados al mercado de Estados Unidos, a precios competitivos. La dinámica actividad económica de estas áreas ha sido y esperamos que continúe siendo una fuente sustancial de creación de demanda de naves industriales y centros de distribución.



Fuente: www.nascocorridor.com

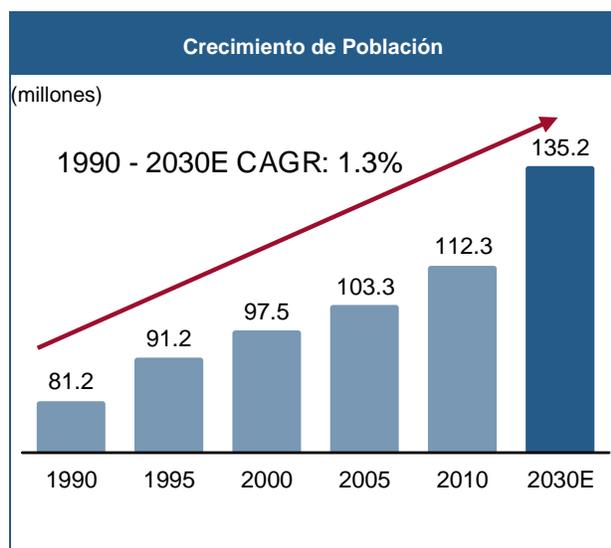
Surgimiento de Agrupamientos industriales e Integración de Cadenas de Suministro Industriales

Existe también una tendencia cada vez mayor hacia la formación de concentraciones industriales por región o agrupamientos industriales y a la integración de cadenas de suministro. Ejemplos de esta tendencia son el corredor industrial aeroespacial que se ha desarrollado en Querétaro, el corredor industrial de electrodomésticos en Ciudad Juárez, el corredor industrial de dispositivos médicos en Baja California y el corredor que la industria automotriz esta conformando en la región del Bajío. Consideramos que podemos aprovechar estratégicamente esta tendencia, ofreciendo Parques a la Medida a las multinacionales que actualmente operan en agrupamientos industriales en México o que lo harán en el futuro.

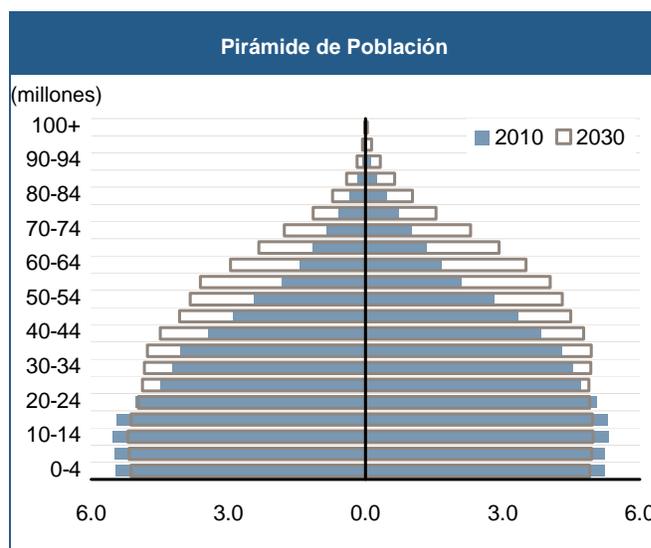
Dinámica Demográfica

La población mexicana está experimentando una transición demográfica como resultado de años de mejoras en políticas de salud pública, las cuales han reducido la mortalidad infantil y han aumentado las tasas de natalidad. La demografía actual de México representa un panorama favorable para un crecimiento futuro significativo ya que la mayoría de la población tiene menos de 45 años de edad y tiene un ingreso disponible creciente.

La primera de las tablas siguientes tabla presenta el crecimiento de la población mexicana de 1990 a 2010 así como el crecimiento poblacional proyectado para el 2030. La segunda tabla muestra la pirámide de edades de la población mexicana en 2010 y la proyectada para 2030.



Fuente: INEGI y Centro Nacional De Población CONAPO.



Fuente: US Census Bureau

Consideramos que las actuales tendencias demográficas de la población mexicana contribuyen a una mayor demanda de propiedades industriales en la medida en que más empresas extranjeras y mexicanas amplíen o inicien operaciones en México para atender la creciente demanda de productos y servicios de una población creciente.

La población estimada de México al 31 de diciembre de 2010 era de aproximadamente 112.3 millones, conforme a datos publicados por el INEGI. Asimismo, conforme a datos publicados por el INEGI, se espera que la población en México de personas en un rango de edad de entre 25 y 50 años crezca de 31 millones en 2000 a 45 millones en 2030.

Estas tendencias demográficas están impulsando la demanda del consumidor a través de la ampliación de segmentos económicamente activos de la pirámide de población. La clase media es ahora el grupo socio-económico más grande en el país, en virtud de que la población con un nivel de ingreso medio a bajo representa aproximadamente el 80% de la población y tiene un ingreso disponible en expansión. La tabla siguiente muestra el ingreso disponible en recuperación de la población mexicana de 2004 a 2009 y el proyectado para 2010 así como el ingreso anual de los hogares de 2000 a 2009.

La clase media en expansión de México con un ingreso disponible en crecimiento representa un mercado atractivo para diversas sociedades multinacionales y nacionales que, a su vez, se traduce en una demanda en aumento de nuestras naves industriales y centros de distribución.

Competencia

Operamos en diversas áreas geográficas y tenemos competidores en cada de ellas. Competimos con numerosos adquirentes, propietarios, desarrolladores, arrendadores y operadores de inmuebles industriales, algunos de los cuales pudieran buscar adquirir propiedades similares a las nuestras en los mismos mercados en los que se ubican nuestras propiedades. Nuestros principales competidores incluyen a Prologis, Verde Group, CPA, Prudential Real Estate, Intramerica (GE), Fibra Uno, Fibra MacQuire, American Industries e IGS.

- En el Estado de México, CPA, Fibra Uno, Fibra MacQuire, Prudential y Prologis tienen espacio industrial similar a nuestro propio inventario.
- En términos de nuestras operaciones en Querétaro, American Industries, IGS, Prudential y DCT- Industrial son nuestros principales competidores.
- En San Luis Potosí, los proveedores de inmuebles industriales incluyen a Millenium Industrial Park, Prudential y American Industries.
- En Guanajuato nuestros principales competidores incluyen a American Industries, Prologis e IGS.
- En Ciudad Juárez las siguientes compañías ofrecen espacio industrial en renta: CPA, Prologis, Intermex, Verde Group, Prudential, Fibra MacQuire y American Industries.

Las principales estrategias de competencia son las rentas cobradas, la ubicación, los servicios prestados y la naturaleza y condición de las instalaciones a ser arrendadas. Si nuestros competidores ofrecen espacio arrendable a precios por debajo del mercado que actualmente cobramos a nuestros arrendatarios, en mejores ubicaciones dentro de nuestros mismos mercados o en instalaciones de mayor calidad, podríamos perder arrendatarios potenciales y podríamos vernos presionados a reducir nuestras rentas a fin de conservar arrendatarios al término de sus actuales arrendamientos.

Ventajas competitivas

Tamaño y escala de nuestra cartera

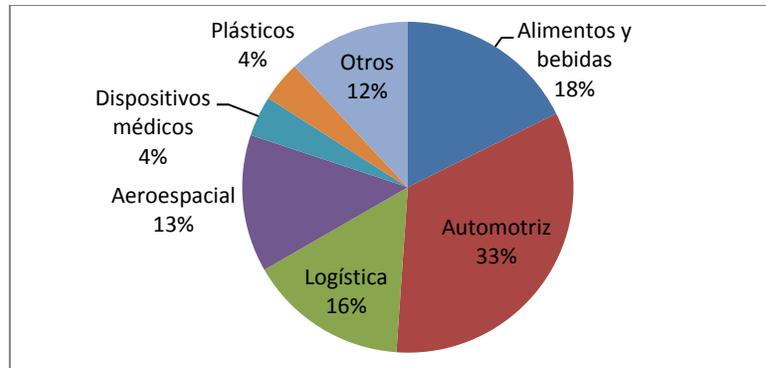
Nuestra cartera inmobiliaria industrial se encuentra estratégicamente ubicada en los principales corredores logísticos y de comercio que generan grandes flujos de mercancías entre Estados Unidos y México, y conectan diversos agrupamientos industriales. El número de propiedades en nuestra cartera diversifica nuestra fuente de ingresos entre mercados regionales con diferentes ritmos de crecimiento. Al 31 de diciembre de 2013, nuestra cartera tenía un valor de avalúo de mercado de E.U.\$ 951.9 millones, cifra que incluye nuestras reservas territoriales para futuros desarrollos con un valor de avalúo de mercado de E.U.\$ 57.99 millones y el costo estimado para terminar la cartera inmobiliaria en construcción de aproximadamente E.U.\$ 35.04 millones. Esta valuación fue realizada por International Realty Valuation de Mexico Inc., en diciembre 2013, y se encuentra reflejada en nuestros estados financieros anuales consolidados auditados, preparados conforme a las NIIF, como se detalla en la Nota 8 de los mismos.

El tamaño de nuestra cartera genera economías de escala importantes, lo que nos permite obtener las mejores condiciones de proveedores y contratistas. Además, nos da una ventaja frente a nuestros competidores para atraer nuevos clientes y capturar las necesidades de expansión de nuestros actuales arrendatarios.

Base de arrendatarios de alta calidad y diversificada que genera flujos de efectivo estables

Nuestra cartera se compone de una amplia base de arrendatarios con altas calificaciones crediticias y está diversificada por industria y ubicación geográfica. Nuestros clientes operan en una amplia gama de industrias como la aeroespacial, dispositivos médicos, electrónica, automotriz, logística, productos de papel, plásticos, alimentos y bebidas y electrodomésticos. Consideramos que la diversificación por industria de nuestros arrendatarios nos protege de los ciclos bajos o desfavorables de mercado que pueden afectar a industrias o sectores en particular. La diversificación de nuestros clientes nos permite generar flujos de efectivo estables y a largo plazo en la forma de pagos de renta mensuales.

El siguiente gráfico presenta la distribución de nuestros clientes por sector industrial, de conformidad con el porcentaje de la SBA ocupada al 31 de diciembre de 2013. La categoría "Otros" está compuesta de industrias tales como la eléctrica, enseres domésticos, energía renovable, metal y papel:



Fuente: Vesta

Tenemos la intención de continuar diversificando nuestra base de arrendatarios y las industrias que conforman nuestra cartera para minimizar nuestra exposición respecto de cualquier arrendatario o sector.

Nuestros arrendatarios se encuentran geográficamente distribuidos en los 12 estados en los que se ubican nuestros inmuebles. En consecuencia, nuestra exposición a riesgos derivados de desastres naturales, disturbios sociales o problemas económicos locales que afectan regiones específicas es baja.

Relaciones de largo plazo con los clientes caracterizado por altas tasas de retención

Consideramos que nuestro compromiso de alta calidad en el servicio y de satisfacción de nuestros clientes ha contribuido al desarrollo de “Vesta” como un fuerte nombre comercial en el mercado inmobiliario industrial. En consecuencia, hemos creado una red de relaciones de largo plazo con nuestra amplia base de clientes, que se caracteriza por una alta tasa de retención de nuestros arrendatarios, ya que solamente el 18.9% del total de nuestra SBA no ha sido renovada con el arrendatario al que originalmente se arrendó. Consideramos que esta tasa de retención se debe, en gran parte, a nuestro enfoque de servicio al cliente personalizado y único, que prestamos a través de nuestros directores regionales que cuentan con conocimiento específico del sector inmobiliario industrial de su zona y quienes proporcionan una atención integral a nuestros clientes. Como muestra de la lealtad de los arrendatarios, 56.9% de nuestro crecimiento en términos de SBA en los últimos 15 años, derivó de operaciones con clientes existentes que rentaron espacio adicional con nosotros.

Asimismo, asistimos a nuestros clientes en la adaptación de los inmuebles que les arrendamos para ajustarlos a sus necesidades específicas. En consecuencia, nos beneficiamos de contratos de arrendamiento a largo plazo con nuestros clientes. El plazo inicial promedio de los contratos de arrendamiento, vigentes al 31 de diciembre de 2013, es 10.8 años. Debido a que muchos de nuestros clientes realizan inversiones significativas en la adaptación de las propiedades, creemos que muchos de ellos tienen un fuerte desincentivo para dar por terminados sus contratos de arrendamiento anticipadamente y/o para no renovar sus contratos de arrendamiento a su vencimiento.

Plataforma de operaciones totalmente integrada y diseñada para el crecimiento

Tenemos una plataforma de operaciones totalmente integrada, que nos permite realizar todas las funciones fundamentales de la empresa y adquirir nuevos activos.

Dentro de nuestro equipo, contamos con personal altamente calificado especializado en cada fase de nuestras operaciones, incluyendo la identificación de nuevas oportunidades, desarrollo, administración de las propiedades, selección rigurosa de los arrendatarios, auditoría y arrendamiento de espacios vacantes. Nuestro equipo de adquisiciones tiene un historial probado de selección de propiedades de alta calidad y ha desarrollado una amplia experiencia en el cierre de estas adquisiciones y la integración de las mismas en nuestras operaciones.

Además de nuestras oficinas corporativas en la ciudad de México, contamos con cuatro oficinas regionales ubicadas en Toluca, Querétaro, Tijuana y Ciudad Juárez, que nos permiten monitorear continuamente la dinámica de los mercados y las oportunidades en los mismos. Consideramos que nuestra presencia regional representa una ventaja competitiva respecto de nuestros competidores ya que nos permite identificar y satisfacer las necesidades de nuestros clientes en forma rápida, fortalecer la generación de ingresos e identificar inmuebles industriales

estratégicamente ubicados que puedan tener una alta rentabilidad y potencial de apreciación, así como sinergias con nuestra cartera actual.

Crecimiento histórico constante con importantes oportunidades de crecimiento futuro

Nuestro posicionamiento en la industria inmobiliaria en México ha crecido significativamente. En enero de 2004, teníamos 243,239 metros cuadrados de SBA de propiedades industriales y la décima primera cartera más importante de propiedades industriales en México (calculada con base en los metros cuadrados de nuestras propiedades). Al 31 de diciembre de 2013, nuestra SBA era de 1,338,222 metros cuadrados, que nos posicionó como la sexta mayor empresa en el mercado mexicano de propiedades industriales, de conformidad con datos publicados por la revista Mexico Now. Desde el inicio de nuestras operaciones en 1998 hasta el 31 de diciembre de 2013, hemos mantenido una tasa de crecimiento compuesto anual promedio de 24.3% (calculado con base en nuestra SBA) a través del desarrollo de los Edificios a la Medida, Edificios Multi-inquilinos, Parques a la Medida y la adquisición de carteras inmobiliarias, edificios individuales y operaciones de venta con acuerdos de arrendamiento (*sale and lease back*). Por otra parte, nuestros clientes existentes representan un mercado potencial de desarrollo.

Administración profesional y experimentada

La mayoría de nuestros directores y funcionarios ha trabajado en el mismo equipo durante más de 10 años y tiene un profundo y especializado conocimiento del mercado inmobiliario industrial en México. Lorenzo Manuel Berho Corona, nuestro fundador, Presidente y Director General, tiene 35 años de experiencia en el sector inmobiliario. Contamos con un equipo de administración altamente profesional y con experiencia en todas las áreas clave del desarrollo industrial de inmuebles y su operación, incluyendo, entre otras: selección de terreno, adquisición de tierras y de propiedades, diseño e ingeniería, desarrollo, licencias y relaciones gubernamentales, administración de proyectos, marketing, ventas y negociación de contratos. Nuestros funcionarios poseen un conocimiento valioso en lo que respecta a la operación de empresas inmobiliarias industriales y tienen una reconocida trayectoria multidisciplinaria en el desarrollo y adquisición de tierras, propiedades y carteras. Nuestros funcionarios eran titulares de una porción significativa de nuestro capital, aproximadamente 24.5% previo a dar efecto a la oferta pública inicial de las Acciones llevada a cabo durante el mes de Julio de 2012 y la oferta subsecuente el mes de Junio de 2013, y aproximadamente 10.02% después de dar efecto a las mismas.

Sólida base de accionistas con experiencia significativa en la industria

Además de nuestro equipo de administración, históricamente nos hemos beneficiado de la experiencia de exitosos empresarios del sector inmobiliario y de inversionistas institucionales de Estados Unidos y Alemania que han invertido en Vesta, incluyendo los siguientes:

- En 2000, Warren (Ned) Spieker Jr., fundador de Spieker Properties, uno de los fideicomisos de inversión inmobiliaria (*real estate investment trust o REIT*) de mayor éxito en la costa oeste de Estados Unidos, invirtió en Vesta compartiendo su visión inmobiliaria y conocimientos con nosotros.
- En 2004, nos asociamos con CalPERS y Jones Lang LaSalle, quienes colectivamente eran titulares de 49.0% de las Acciones, hasta su salida en el 2006.
- En 2006, DEG, uno de los mayores bancos de desarrollo de mercados emergentes basado en Europa y parte del banco estatal KFW Bankengruppe, adquirió una participación en nuestro capital y ha sido nuestro socio desde entonces.
- En 2007, un fondo de inversión inmobiliario denominado Broadreach (formado por un equipo de ex directores de Spieker Properties), adquirió una participación en nuestro capital social y ha sido nuestro socio desde entonces.
- En 2007, DEKA, un fondo de inversión inmobiliario en Alemania, adquirió una participación en nuestro capital y ha sido nuestro socio desde entonces.

Estos socios estratégicos han participado y participan en forma activa en la Emisora como miembros de nuestro Consejo de Administración. Su conocimiento inmobiliario y financiero, así como su experiencia en inversiones, nos proporciona una combinación única de talento y visión global.

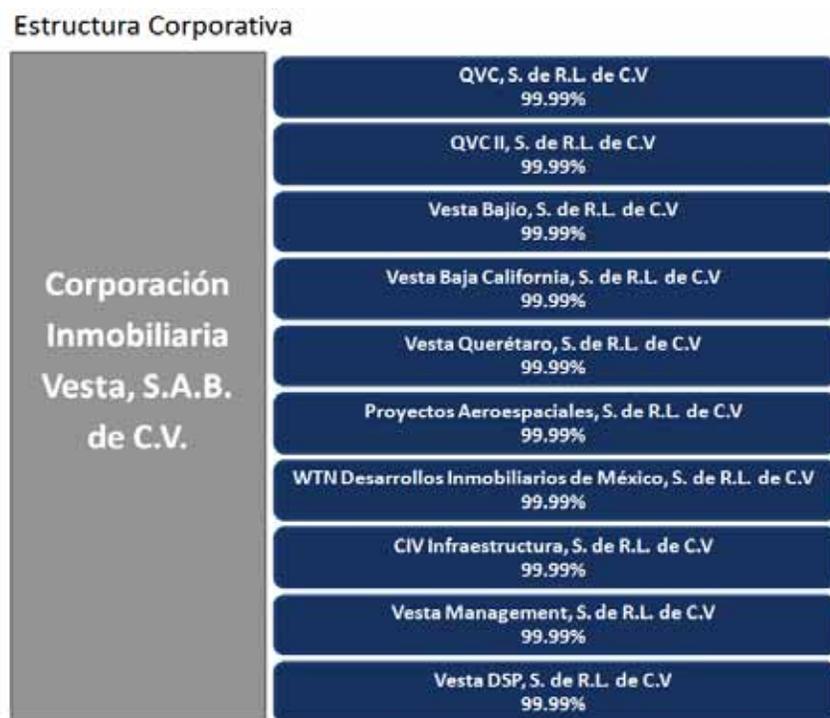
Ciertas Desventajas

La sección "Factores de Riesgo" que se contiene en este Reporte Anual incluye diversos riesgos que afectan las operaciones de la Emisora y que podrán tener un impacto respecto de las ventajas competitivas que se describen.

Adicionalmente, nuestros principales competidores son empresas inmobiliarias transnacionales que operan en México, y en ocasiones tenemos que competir por clientes que tienen una relación previamente establecida con nuestros competidores a nivel global y que muestran alguna reticencia a celebrar operaciones con la Emisora como consecuencia de dichas relaciones preexistentes. El tamaño y respaldo a nivel global de algunos de nuestros principales competidores, permite que tengan acceso a fuentes de financiamiento en términos más favorables que los que nosotros podemos obtener y que afecta nuestra posibilidad de competir en términos equivalentes.

ix) Estructura corporativa

Nuestra estructura corporativa a la fecha del presente reporte se presenta a continuación:



Fuente: Vesta

x) Descripción de los principales activos

La siguiente tabla muestra nuestra cartera inmobiliaria por estado del país al 31 de diciembre de 2013, número de inmuebles, número de contratos, SBA, el porcentaje de la SBA que representa cada estado, la renta anual y el porcentaje de la renta anual que aporta cada ubicación.

Estado	Número de Edificios	Número de Contratos de Arrendamiento	SBA Total (metros cuadrados)	Porcentaje de la SBA de la cartera	Renta anual al 31 de diciembre de 2013 (E.U.\$ millones)	Porcentaje de renta total anual al 31 de diciembre de 2013
Estado de México	21	29	424,732	31.7%	\$20.3	34.7 %
Querétaro	33	40	415,434	31.0%	\$17.8	30.5%
Baja California	20	16	173,321	13.0%	\$5.0	8.5%
Jalisco	2	2	91,060	6.8%	\$6.3	10.9%
San Luis Potosí	8	7	51,479	3.8%	\$2.0	3.3%
Chihuahua	6	3	43,994	3.3%	\$1.5	2.5%
Guanajuato	6	13	66,891	5.0%	\$2.0	3.5%
Aguascalientes	2	2	31,016	2.3%	\$0.1	0.2%
Otros (1)	3	3	40,295	3.0%	\$2.0	3.3%
Reembolsables (2)					\$1.5	2.6%
Total	102	116	1,338,222	100%	E.U.\$58.5 millones	100%

Fuente: Vesta

- (1) Incluye Quintana Roo, Puebla, Tlaxcala y Sinaloa.
- (2) Reembolsables incluyen pagos a nuestro favor realizados por los arrendatarios para cubrir cuotas de mantenimiento y otros servicios al amparo del contrato de arrendamiento respectivo que son erogados por nosotros.

Reservas Territoriales

Actualmente tenemos 74.9 hectáreas de reservas territoriales ubicadas en Querétaro, Guanajuato, San Luis Potosí, Chihuahua y Baja California, en las que planeamos desarrollar aproximadamente 320,00 metros cuadrados de naves industriales.

Reserva territorial	
m2	
Ubicación	2013
Querétaro	198,145
Ciudad Juárez	125,399
Tijuana	122,452
San Luis Potosí	91,437
Toluca	211,579
Total	749,014

Fuente: Vesta

xi) Procesos judiciales, administrativos o arbitrales

Litigios

Estamos involucrados en ciertas demandas y procedimientos legales dentro del curso normal de nuestro negocio. En virtud de la dificultad de estimar el resultado de los litigios, no podemos asegurar que la sentencia de cualquiera de los juicios en los que estamos involucrados vaya a ser favorable para nosotros o, en caso contrario, cuáles serán las eventuales pérdidas, multas o sanciones que nos sean impuestas. El resultado de cualquier litigio podría afectar en forma significativa los resultados de operación en un periodo determinado, dependiendo, entre otros factores, del monto de la sanción que nos sea impuesta y nuestros ingresos en el periodo respectivo.

De vez en cuando hemos iniciado, y podríamos hacerlo en el futuro, acciones judiciales en contra de la aplicación de leyes fiscales, en cuyo caso tendremos que crear las reservas adecuadas para cubrir una sentencia adversa.

Actualmente no tenemos conocimiento que exista o que haya una alta probabilidad de que pueda existir en un futuro, cualquier proceso judicial, administrativo o arbitral relevante, distinto de aquellos que forman parte del curso normal del negocio de la Emisora, y que pueda tener un impacto significativo en los resultados de operación y la posición financiera de la Emisora.

Además, la Emisora hace constar que no se encuentra en alguno de los supuestos establecidos en los artículos 9 y 10 de la Ley de Concursos Mercantiles, ni pudiera declararse, ni ha sido declarada en concurso mercantil.

xii) Acciones representativas del capital

El capital social de la Emisora asciende a la cantidad de Ps\$5,074,520,120.00 mismo que se encuentra representado por 507,452,012 acciones serie única, nominativas y sin expresión de valor nominal, de las cuales 5,000 acciones corresponden a la parte fija del capital social de la Sociedad y el resto a la parte variable del mismo.

La totalidad del capital social de la Emisora se encuentra totalmente suscrito y pagado. A la fecha ninguna parte del capital social de la Emisora ha sido pagado en especie.

La Emisora no ha emitido valor alguno relacionado con el capital social diferente de las Acciones.

En los últimos tres ejercicios sociales, el capital social de la Emisora se ha modificado de la manera que a continuación se detalla:

- En Asamblea General Extraordinaria de Accionistas celebrada el 17 de julio de 2012 se incrementó el capital social en su parte variable en 7,762,761 acciones equivalentes a E.U. \$581,702.
- El 25 de julio de 2012 la Emisora realizó una oferta inicial de acciones. A través de dicha emisión de acciones en el Mercado de Valores la Emisora emitió un total de 139,355,000 acciones por un valor de E.U.\$190,279,885 (neto de gastos de emisión de E.U. \$6,566,057, netos de impuestos)
- El 21 de agosto de 2012, se realizó una suscripción adicional de 21,506,034 acciones por un valor de E.U.\$29,931,920, correspondiente a la opción de sobreasignación en términos de la oferta pública inicial de las Acciones.
- El 25 de Junio 2013, se realizó una emisión adicional de hasta 120,000,000 acciones y se colocaron un total de 114, 573, 661 de estas acciones en el mercado de valores a través de una oferta pública subsecuente por un valor de E.U.\$193,468,687 millones (neto de gastos de emisión de E.U.\$4,474,060, netos de impuestos) monto que incluyó E.U.\$83,500,494 de capital social y E.U.\$109,968,193 de prima en suscripción de acciones.

xiii) Dividendos

Durante la asamblea general extraordinaria y ordinaria de accionistas de Vesta celebrada con fecha 25 de septiembre de 2012, se acordó la adopción de una política de dividendos consistente en la distribución de hasta el 75% de la Utilidad Distribuible cada año.

Para dichos propósitos "Utilidad Distribuible" significa, la Utilidad (Pérdida) antes de impuestos por el año, ajustado por los conceptos no generadores de flujo de efectivo y los Gastos de Capital Presupuestados. Esto es la Utilidad (Pérdida) antes del impuesto sobre la renta del año, ajustado mediante la adición o sustracción, según sea el caso, de la Depreciación, Ganancia (Pérdida) Cambiaria, Ganancia (Pérdida) por revaluación de inversión, otras Ganancias (Pérdidas) no generadoras de flujo de efectivo, Repago de Préstamos, Impuesto sobre la Renta pagado, y restando el Presupuesto de Gastos de Capital para el siguiente año.

Esta política de dividendos estará en vigor por un plazo de 3 años a partir del 2013, al término del cual el Consejo de Administración deberá proponer una nueva política basada en la situación de Vesta y de su negocio. Asimismo, en dicha asamblea general extraordinaria y ordinaria de accionistas se acordó decretar el pago de un dividendo por la cantidad total de Ps.\$125,426,840.00, proveniente de los resultados acumulados al cierre del ejercicio del 2011, mismo que equivale a un dividendo de Ps.\$0.31925108 por acción, que fue pagado el 9 de noviembre de 2012.

Durante los últimos 3 ejercicios sociales, la Emisora ha distribuido dividendos una vez en cada ejercicio social por las cantidades que se mencionan a continuación:

Ejercicio Social	Monto de Dividendo Decretado	Monto de Dividendo por Acción
2013	E.U.\$ 16,817,484	E.U.\$ 0.0331410308
2012	E.U.\$ 10,468,173	E.U.\$ 0.0266448201

Ejercicio Social	Monto de Dividendo Decretado	Monto de Dividendo por Acción
2011	E.U.\$ 9,795,444	E.U.\$ 0.0249325115

3. INFORMACIÓN FINANCIERA

a) Información financiera seleccionada

La información financiera que a continuación se detalla fue seleccionada de los estados financieros consolidados 2013, 2012 y 2011 de la Emisora auditados por **Galaz, Yamazaki, Ruiz Urquiza, S.C. (Miembro de Deloitte Touche Tohmatsu Limited)**.

Vesta ha elaborado su estado de resultados conforme a la presentación requerida en los Criterios Contables, la cual difiere de lo establecido por la NIF respectiva para clasificar el estado de resultados conforme a su función o naturaleza de sus partidas.

Cabe mencionar que toda la información presentada a lo largo de este Reporte Anual está expresada en E.U.\$ y sólo cierta información contable de Vesta, se encuentra expresada en pesos Ps.\$ dada la naturaleza de negocios de la Emisora. Algunas cifras, razones financieras y/o porcentajes pudieran presentar diferencias mínimas por redondeo.

La información que se presenta a continuación debe leerse en conjunto con la sección "Comentarios y análisis de la administración sobre los resultados de operación y situación financiera de Vesta".

Principales estados financieros consolidados de Corporación Inmobiliaria Vesta, S.A.B. de C.V.

i. Estados Consolidados de Resultados y Otros Resultados Integrales

		En Dólares Americanos		
		31/12/2013	31/12/2012	31/12/2011
Ingresos:				
Ingresos por arrendamiento		\$58,522,064	\$51,863,597	\$50,235,275
Costo de operación de las propiedades	12.1	<u>(3,451,336)</u>	<u>(4,106,941)</u>	<u>(6,815,607)</u>
Utilidad bruta		55,070,728	47,756,656	43,419,668
Gastos de administración	12.2	(6,799,948)	(6,641,419)	(3,056,946)
Depreciación		(78,485)	(56,328)	(56,687)
Otros ingresos y gastos:				
Ingreso por intereses		6,951,568	3,446,005	27,449
Otros ingresos		(62,365)	35,382	68,998
Gasto por intereses		(23,441,300)	(24,955,266)	(24,778,815)
Ganancia (pérdida) cambiaria		1,187,010	7,289,073	(6,232,627)
Ganancia en revaluación de propiedades de inversión		<u>95,054,246</u>	<u>21,835,292</u>	<u>23,708,278</u>
Total otros ingresos (gastos)		<u>79,689,158</u>	<u>7,650,486</u>	<u>(7,206,717)</u>
Utilidad antes de impuestos		127,881,454	48,709,395	33,099,318
Impuestos a la utilidad	13.1	<u>(38,447,937)</u>	<u>(7,865,552)</u>	<u>(19,805,731)</u>
Utilidad del año		<u>89,433,517</u>	<u>40,843,843</u>	<u>13,293,587</u>
Otros resultados integrales				
Diferencias en cambio por conversión de operaciones extranjeras		<u>(76,795)</u>	<u>822,167</u>	<u>5,696,312</u>
Utilidad integral del año		<u>\$89,356,722</u>	<u>\$41,666,010</u>	<u>\$18,989,899</u>
Utilidad básica y diluida por acción	11	<u>\$0.20</u>	<u>\$0.14</u>	<u>\$0.06</u>

La utilidad por acción (UPA) representa el resultado de dividir la utilidad neta del año entre el promedio ponderado de acciones en circulación durante cada uno de los ejercicios. Por el ejercicio que terminó el 31 de diciembre de 2013 la utilidad por acción de Corporación Inmobiliaria Vesta, S.A.B. de C.V. y Subsidiarias fue de E.U.\$0.20, mientras que en el 2012 la utilidad por acción fue de E.U.\$ 0.14.

ii. Estados Consolidados de Situación Financiera

En Dólares Americanos

Activos		31/12/2013	31/12/2012	31/12/2011
Activo circulante:				
Efectivo y equivalentes de efectivo	4	\$8,297,797	\$36,947,094	\$4,848,250
Activos financieros de negociación	5	233,052,020	120,345,021	-
Impuestos por recuperar	6	16,546,275	10,412,489	4,480,177
Cuentas por cobrar por arrendamientos operativos – Neto	7	6,706,759	4,285,002	5,869,598
Pagos anticipados		<u>323,987</u>	<u>-</u>	<u>-</u>
Total del activo circulante		<u>264,926,838</u>	<u>171,989,606</u>	<u>15,198,025</u>
Activo no circulante:				
Propiedades de inversión	8	951,884,585	744,761,666	658,900,000
Equipo de oficina – Neto		344,540	297,840	78,758
Depósitos en garantía		<u>2,967,835</u>	<u>2,773,832</u>	<u>2,772,115</u>
Total del activo no circulante		<u>955,196,960</u>	<u>747,833,338</u>	<u>661,750,873</u>
Total		<u>\$1,220,123,798</u>	<u>\$919,822,944</u>	<u>\$676,948,898</u>
Pasivo y capital contable				
Pasivo circulante:				
Porción circulante del pasivo a largo plazo	9	\$8,222,341	\$9,834,497	\$813,066,851
Intereses por pagar		3,170,268	3,371,482	3,465,546
Cuentas por pagar		9,484,863	1,037,044	953,460
Impuesto sobre la renta por pagar		1,145,743	2,429,104	896,925
Gastos acumulados		1,668,000	300,518	176,432
Dividendos por pagar		-	-	1,078,886
Cuentas por pagar a partes relacionadas	15.2	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>2,302,224</u>
Total del pasivo circulante		<u>23,691,215</u>	<u>16,972,645</u>	<u>21,940,324</u>
Pasivo a largo plazo:				
Deuda a largo plazo	9	309,805,405	318,027,750	322,077,545
Depósitos en garantía recibidos		5,523,169	5,077,934	4,766,146
Impuestos a la utilidad diferidos	13.3	<u>91,518,603</u>	<u>62,516,445</u>	<u>63,600,786</u>
Total del pasivo a largo plazo		<u>406,847,177</u>	<u>385,622,129</u>	<u>390,444,447</u>
Total del pasivo		<u>430,538,392</u>	<u>402,594,774</u>	<u>412,384,801</u>
Contingencias y litigios	16	-	-	-
Capital contable:				
Capital social	10	370,368,712	286,868,218	167,945,675
Prima en suscripción de acciones		211,869,157	101,900,964	-
Utilidades retenidas		204,265,028	125,299,684	94,251,285
Efecto de conversión de operaciones extranjeras		<u>3,082,509</u>	<u>3,159,304</u>	<u>2,337,137</u>
Total del capital contable		<u>789,585,406</u>	<u>517,228,170</u>	<u>264,564,097</u>
Total		<u>\$1,220,123,798</u>	<u>\$919,822,944</u>	<u>\$676,948,898</u>

	Año terminado el 31 de diciembre de			Cifras en pesos para fines informativos		
	2013	2012	2011	2013	2012	2011
Otra Información	(miles de dólares)			(miles de pesos)		
NOI ⁽¹⁾	E.U.\$55,981.34	E.U.\$ 48,365.16	E.U.\$44,436.73	\$ 714,752.64	\$ 628,166.70	\$ 577,144.25
UAFIDA ⁽²⁾	48,270.00	41,115.24	40,362.82	616,311.36	534,004.61	524,230.99
Total SBA, Metros cuadrados	1,338,222	1,119,286	1,055,833	1,338,222	1,119,286	1,055,833
Tasa de Desocupación	8.9%	10.9%	9.7%	8.9%	10.9%	9.7%

- (1) Para los años 2013, 2012 y 2011 NOI son los ingresos por arrendamiento menos los costos de operación directos sobre propiedades de inversión rentadas y respecto de las cuales se generaron ingresos durante el año. Los gastos de administración no están incluidos en el NOI. NOI no es una medida financiera calculada de conformidad con las NIIF y no debe ser interpretada como una alternativa al indicador de la utilidad bruta como una medida del desempeño operativo..
- (2) Montos en miles de dólares. UAFIDA son los ingresos por arrendamiento menos el costo de operación de las propiedades menos los gastos administrativos. UAFIDA no es una medida financiera calculada de conformidad con las NIIF y no debe ser interpretada como una alternativa al indicador de utilidades netas como una medida del desempeño operativo o de flujo de efectivo de operaciones como medida de nuestra liquidez. Adicionalmente, UAFIDA no pretende ser una medida del flujo de efectivo para uso discrecional de nuestra administración puesto que no considera ciertos requerimientos de efectivo tales como el pago de intereses, pago de impuestos y requisitos de pago de deuda. Nuestra presentación de UAFIDA tiene limitaciones como una herramienta de análisis, y no deberá considerarse en forma aislada o como sustituto del análisis de nuestros resultados reportados de conformidad con las NIIF. Nuestra administración utiliza la UAFIDA para medir y evaluar el desempeño operativo de nuestras operaciones centrales de negocio antes del costo del capital, ISR, amortización y depreciación. No auditado.

La siguiente tabla muestra la reconciliación entre UAFIDA, NOI y Utilidad Bruta, que es la razón financiera de IFRS directamente comparable, por los periodos que se indica.

	Año terminado el 31 de diciembre de			Cifras en pesos para fines informativos		
	2013	2012	2011	2013	2012	2011
	(miles de dólares)			(miles de pesos)		
Ingresos por Arrendamiento	E.U.\$ 58,522.06	E.U.\$ 51,863.60	E.U.\$ 50,235.28	\$ 747,209.66	\$ 673,604.44	\$ 652,455.82
Costos de operación directos sobre propiedades de inversión rentadas	2,540.72	3,498.44	5,798.55	32,439.91	45,437.74	75,311.57
NOI	55,981.34	48,365.16	44,436.73	714,752.64	628,166.70	577,144.25
Costos de operación directos sobre propiedades de inversión que no generaron ingresos	910.61	608.51	1,017.06	11,626.67	7,903.33	13,209.59
Costo de operación de las propiedades						
Utilidad Bruta	55,070.72	47,756.66	43,419.67	\$ 703,142.95	\$ 620,263.37	\$ 563,934.66
Gastos de Administración	6,799.95	6,641.42	3,056.95	82,569.89	86,258.76	39,703.67
UAFIDA	48,270.00	41,115.24	40,362.72	616,311.36	534,004.61	524,230.99

b) Información financiera por línea de negocio y zona geográfica

La información que a continuación se presenta es la utilizada por la administración para la toma de decisiones operativas y evaluar su desarrollo. El principal activo de Vesta es el portafolio de propiedades.

Propiedades	Ciudad/ Estado	Año de inicio de operaciones	Número de Edificios	SBA Total (metros cuadrados) ⁽¹⁾	SBA Total (pies cuadrados) ⁽¹⁾	Porcentaje de la cartera (SBA)	Valor de avalúo ⁽²⁾ (E.U.\$)	Renta anual al 31 dic.		Porcen- taje de la renta anual total
								2013	(E.U.\$)	
1. Toluca Vesta Park ⁽³⁾	Toluca, Estado de México	2006	5	93,276	1,004,015	7.0%	E.U.\$60,215,700	E.U.\$4,899,856	8.6%	
2. El Coecillo Vesta Park ⁽⁴⁾	Toluca, Estado de México	2007	3	134,291	1,445,500	10.0%	102,083,500	8,359,477	14.7%	
3. Parque	Lagos de Moreno, Jalisco	2003	2	91,060	980,162	6.8%	75,015,700	6,329,738	11.41	

Propiedades	Ciudad/ Estado	Año de inicio de operaciones	Número de Edificios	SBA Total (metros cuadrados) ⁽¹⁾	SBA Total (pies cuadrados) ⁽¹⁾	Porcentaje de la cartera (SBA)	Valor de avalúo ⁽²⁾ (E.U.\$)	Renta anual al 31 dic.		Porcen- taje de la renta anual total
								2013	(E.U.\$)	
Industrial Lagos de Moreno										
4. Querétaro Aerospace Park	El Marques, Querétaro	2007	11	157,191	1,691,989	11.7%	110,657,400	8,564,352	15.0%	
5. La Mesa Vesta Park	Tijuana, Baja California	2005	15	74,685	803,905	5.6%	43,147,299	3,554,514	6.2%	
6. Parque Industrial Querétaro	Santa Rosa Jáuregui, Querétaro	2006	13	186,074	2,002,884	13.9%	112,494,800	7,316,495	12.8%	
7. Parque Industrial Tres Naciones	San Luis Potosí	1999	8	51,479	554,118	3.8%	27,288,300	1,951,727	3.4%	
8. Parque Industrial Las Colinas	Silao, Guanajuato	2008	6	66,891	720,006	6.8%	37,238,893	2,022,997	3.6%	
9. Parque Industrial Bernardo Quintana y Finsa Oro	El Marques, Querétaro	1998	9	72,169	776,821	5.4%	38,188,100	1,946,2008	3.4%	
10. Parque Industrial Exportec	Toluca, Estado de México	1998	4	29,216	314,478	2.6%	15,018,000	1,062,076	1.9%	
11. Parque Industrial Toluca 2000	Toluca, Estado de México	1998	4	98,905	1,064,600	7.4%	54,867,700	4,211,553	7.4%	
12. Parque Industrial Los Bravos	Juárez, Chihuahua	2007	4	32,891	354,041	2.5%	17,240,800	1,358,649	2.4%	
13. El Potrero Vesta Park	Tijuana, Baja California	2012	2	26,368	283,823	2.0%	14,095,500	641,007	1.1%	
14. Parque Industrial Nordika.	Tijuana, Baja California	2007	1	30,252	325,630	2.7%	13,120,400	67,405	0.1%	
15. Doku Seizan Park	Aguascalientes, Estado de Aguascalientes	2013	2	31,016	333,853	2.3%	33,301,306	136,695	0.2%	
16. Toluca Vesta Park II	Toluca, Estado de México	2013	2	45,119	485,657	3.4%	29,220,500	0	0%	
17. Otras propiedades ⁽³⁾	Tlaxcala, Puebla, Sinaloa, Chihuahua, Estado de México, Baja California	1998-2013	11	117,339	1,263,025	8.8%	60,882,600	4,551,107	8.0%	
Total			102	1,338,222	14,404,504	100.0%	844,076,498	56,973,857	100.0%	

- (1) SBA Total representa la superficie bruta total arrendable de las propiedades en pies cuadrados y metros cuadrados al 31 de diciembre de 2013.
(2) El valor de avalúo excluye las reservas territoriales para desarrollos futuros con un valor de mercado de E.U.\$58.0 millones al 31 de diciembre de 2013.
(3) Parque Industrial desarrollado o adquirido por Vesta.
(4) Incluye otras propiedades en el Parque Industrial El Coecillo

Estado	Número de Edificios	Número de Contratos de Arrendamiento	SBA Total (metros cuadrados)	Porcentaje de la SBA de la cartera	Renta anual al 31 de diciembre de 2013 (E.U.\$ millones)	Porcentaje de renta total anual al 31 de diciembre de 2013
Estado de México	21	29	424,732	31.7%	\$20.3	34.7 %
Querétaro	33	40	415,434	31.0%	\$17.8	30.5%
Baja California	20	16	173,321	13.0%	\$5.0	8.5%
Jalisco	2	2	91,060	6.8%	\$6.3	10.9%
San Luis Potosí	8	7	51,479	3.8%	\$2.0	3.3%
Chihuahua	6	3	43,994	3.3%	\$1.5	2.5%
Guanajuato	6	13	66,891	5.0%	\$2.0	3.5%
Aguascalientes	2	2	31,016	2.3%	\$0.1	0.2%
Otros (1)	3	3	40,295	3.0%	\$2.0	3.3%
Reembolsables (2)					\$1.5	2.6%
Total	102	116	1,338,222	100%	E.U.\$58.5 millones	100%

Fuente: Vesta

- (1) Incluye Quintana Roo, Puebla, Tlaxcala y Sinaloa.
- (2) Reembolsables incluyen pagos a nuestro favor realizados por los arrendatarios para cubrir cuotas de mantenimiento y otros servicios al amparo del contrato de arrendamiento respectivo que son erogados por nosotros

c) Informe de Créditos Relevantes

Al 31 de diciembre de 2013, Vesta tiene la siguiente estructura de pasivos y a la fecha del presente Reporte Anual Vesta está al corriente en el pago de capital e intereses de los créditos vigentes presentados en la siguiente tabla:

Fecha de inicio	Monto original	Tasa de interés anual	Amortización mensual	Vencimiento	31/12/2013	31/12/2012	31/12/2011
Septiembre 2003	7,637,927	7.17%	\$ 10,883	Agosto 2016	\$ 5,268,740	\$ 5,496,401	\$ 5,762,583
Abril 2005	2,000,000	7.17%	3,043	Agosto 2016	1,470,949	1,535,945	1,611,205
Agosto 2005	6,300,000	7.17%	9,682	Agosto 2016	4,685,269	4,890,702	5,127,717
Agosto 2005	14,500,000	7.17%	22,391	Agosto 2016	10,820,214	11,283,874	11,844,397
Noviembre 2005*	32,000,000	7.17%	252,787*	Agosto 2016	22,336,748	23,589,935	25,114,729
Marzo 2006	15,000,000	7.17%	23,494	Agosto 2016	11,434,933	11,899,735	12,447,375
Julio 2006	50,000,000	7.17%	92,695	Agosto 2016	49,629,220	50,000,000	50,000,000
Julio 2006	12,000,000	7.17%	22,247	Agosto 2016	11,179,306	11,511,709	11,859,935
Septiembre 2006	10,800,000	7.17%	18,498	Agosto 2016	9,435,138	9,664,650	9,887,850
Octubre 2006	8,300,000	7.17%	14,216	Agosto 2016	7,251,078	7,427,462	7,598,993
Noviembre 2006	12,200,000	7.17%	37,075	Agosto 2016	8,591,656	9,012,060	9,400,553
Noviembre 2006	28,091,497	7.17%	23,400	Agosto 2016	11,942,061	12,230,262	12,509,555
Mayo 2007	6,540,004	7.17%	11,297	Agosto 2016	5,764,612	5,903,976	6,039,136
Septiembre 2007	8,204,039	7.17%	14,243	Agosto 2016	7,269,509	7,444,616	7,614,162
Abril 2008	32,811,066	6.47%	69,032	Agosto 2016	30,055,305	30,861,183	31,483,522
Abril 2008	867,704	6.47%	3,511	Agosto 2016	1,528,529	1,569,514	1,601,167
Abril 2008*	7,339,899	6.62%	171,138*	Agosto 2016	12,451,855	12,782,938	13,027,273
Agosto 2008	3,372,467	6.47%	11,158	Agosto 2016	4,858,416	4,988,675	5,089,074
Agosto 2008	6,286,453	6.47%	13,262	Agosto 2016	5,774,105	5,928,923	6,048,403
Abril 2009	19,912,680	7.17%	33,788	Agosto 2016	17,031,879	17,521,377	18,024,921
Diciembre 2009	30,000,000	7.17%	52,605	Agosto 2016	25,517,873	26,610,383	27,869,773
Julio 2012 (1)	19,768,365	7.17%	36,649	Agosto 2016	17,716,254	18,498,688	19,404,915
Julio 2012 (1)	27,960,333	7.17%	51,836	Agosto 2016	25,719,248	26,602,959	27,570,898
Julio 2012	5,000,000	6.15%	12,363	Agosto 2016	4,678,376	4,821,580	4,956,260
Agosto 2011	3,250,000	Variable	-	Febrero 2012	-	-	3,250,000
Marzo 2013	5,918,171	5.80%	14,153	Agosto 2016	5,616,473	5,784,700	-
					318,027,746	327,862,247	335,144,396
Menos: porción circulante					(8,222,341)	(9,834,497)	(13,066,851)
					<u>\$ 309,805,405</u>	<u>\$ 318,027,750</u>	<u>\$ 322,077,545</u>

Al amparo de los tres contratos de crédito con General Electric estamos obligados a mantener ciertas razones financieras: (i) un Índice de Ingresos Consolidados contra Monto Principal del Adeudo Consolidado igual o superior a 12% (doce por ciento), y (ii) una Razón de Cobertura del Servicio de la Deuda de por lo menos 1.2 veces. El Índice de Ingresos Consolidados contra Monto Principal del Adeudo Consolidado se calcula, expresado como un porcentaje, dividiendo los ingresos operativos netos consolidados entre el saldo insoluto del crédito consolidado. La Razón de Cobertura del Servicio de la Deuda se calcula dividiendo los ingresos netos auditados por General Electric generados por la cartera total entre el pago de principal e intereses del crédito. En caso de que nos encontremos por debajo de dicha razón, General Electric tendrá derecho a retener nuestros flujos de efectivo hasta que cumplamos con dicha razón financiera, o aplicarlos al prepago de los créditos, en caso que el incumplimiento se mantenga por más de 12 meses.

Conforme a nuestros tres contratos de crédito con General Electric estamos obligados a constituir reservas de capital a razón E.U.\$0.08 por pie cuadrado de construcción por los edificios de 5 años o menos, y de E.U.\$0.10 por pie cuadrado de construcción por los edificios de más de 5 años, para cubrir los costos de mejoras, repuestos y reparaciones a las propiedades que componen nuestra cartera. También estamos obligados a mantener una reserva igual a un mes de servicio de la deuda. Adicionalmente, los contratos de crédito establecen ciertas obligaciones de

hacer que debemos cumplir, entre ellas, (i) entregar a General Electric información financiera periódica y reportes respecto de los flujos de los arrendamientos, (ii) realizar auditorías ambientales y de ingeniería, (iii) mantener los inmuebles en buenas condiciones y hacer que los arrendatarios también lo hagan, y (iv) notificar a General Electric cualquier cambio a los contratos de arrendamiento y proporcionar la documentación relativa a los mismos. De igual forma, conforme a los términos de los contratos de crédito, no podemos vender o gravar nuestros activos sin el consentimiento de General Electric, (a) ni hacer cambios de control, (b) ni modificar los contratos de administración celebrados respecto de los inmuebles, (c) ni realizar cambios de relevancia a nuestros contratos de arrendamiento, (d) ni incurrir en deuda adicional cuando ello tuviere un efecto adverso en nuestra capacidad de cumplir con nuestras obligaciones conforme a los créditos.

Los términos de los contratos de crédito no limitan el destino de los fondos desembolsados, excepto por aquellos destinados para financiar la construcción de inmuebles específicos, ni el pago de dividendos a nuestros accionistas. De incumplir con ciertas de nuestras obligaciones relevantes conforme a los contratos de crédito, o si se iniciare un procedimiento de concurso mercantil o un procedimiento similar en nuestra contra, General Electric podría acelerar los créditos y exigir el pago de todos los saldos adeudados al amparo de los mismos. Si no contamos con recursos suficientes para pagar dichos saldos, General Electric puede proceder a ejecutar el fideicomiso de garantía y liquidar el patrimonio del fideicomiso y, con los recursos obtenidos, pagar los créditos.

Conforme al fideicomiso de garantía, el procedimiento de ejecución del fideicomiso y la venta de los inmuebles afectados al mismo, debe realizarse mediante subasta pública y a precio de mercado determinado por un perito valuador designado por General Electric. Si después de realizada la primera subasta, no se ha cubierto en su totalidad el saldo insoluto de los créditos y quedan inmuebles por vender, General Electric puede realizar dos subastas más y vender los inmuebles a cierto descuento sobre su precio de mercado. En caso de no recibir ofertas a los precios establecidos, General Electric puede adjudicarse a sí mismo o a un tercero, los inmuebles que sean necesarios para cubrir saldo insoluto de los créditos.

Todos nuestros contratos de crédito con General Electric se rigen por la legislación mexicana. A la fecha del presente Prospecto, nos encontramos en cumplimiento de todas nuestras obligaciones de pago de principal e intereses conforme a los contratos de crédito.

Periodicidad y Amortización de la deuda

La tabla anterior muestra la periodicidad y amortización de la deuda contraída a esta fecha por Vesta.

Obligaciones Contractuales

La siguiente tabla contiene un resumen de los vencimientos de principal de nuestras obligaciones contractuales, incluyendo amortizaciones periódicas, al 31 de diciembre de 2013, así como las fechas de pago respecto de dichas obligaciones.

Obligaciones Contractuales	Pagos adeudados por periodo		
	Total	Menos de 1 año	1-3 años
Porción actual de deuda a largo plazo.....	8,222,341	8,222,341	0
Deuda a largo plazo	309,805,405	0	309,805,405
Total.....	E.U.\$ 318,027,746	E.U.\$ 8,222.341	E.U.\$ 309,805,405

Operaciones fuera del Balance General

A la fecha del presente Reporte Anual no contamos con operaciones que no se encuentren registradas en nuestro Balance General.

Inversiones de Capital

Durante el 2013 las actividades de inversión estuvieron primordialmente relacionadas a los pagos por el avance de las construcciones en la zona del Bajío, Toluca y Aguascalientes. Las inversiones totales por estos conceptos durante el periodo ascendieron a US\$ 102.94 millones. En el 2012, incurrimos en inversiones de capital por E.U.\$65.28 millones.

d) Comentarios y análisis de la administración sobre los resultados de operación y situación financiera de Vesta

El siguiente análisis se basa en los estados financieros auditados de Vesta, así como en el resto de la información incluida en este Reporte Anual, mismos que deberán ser leídos en conjunto. A continuación se presenta un análisis del desempeño de la administración y la situación financiera de Vesta en el 2013 y en el 2012, la cual podrá ser comparable únicamente en los montos alcanzados en los rubros comprendidos en el Balance General del 2013 y del 2012 respectivamente, mientras que su desempeño operativo se informará los resultados obtenidos al término del ejercicio 2013 y 2012 respectivamente.

Factores que afectan nuestros resultados

Condiciones Macroeconómicas

Nuestro negocio está íntimamente ligado a las condiciones económicas generales de México, y en menor medida, Estados Unidos y otros países, en general. En consecuencia, nuestro desempeño económico, el valor de nuestra cartera inmobiliaria y nuestra capacidad para implementar nuestras estrategias de negocios pueden verse afectados por cambios en las condiciones económicas nacionales y globales. La condición de los mercados inmobiliarios en los que operamos tiende a ser cíclica y está relacionada con la percepción de los inversionistas sobre el panorama económico general. Las tasas de interés en aumento, la disminución de la demanda de inmuebles o los periodos de desaceleración económica general o de recesión han tenido un impacto negativo directo sobre el mercado inmobiliario en el pasado y la recurrencia de estas condiciones podría resultar en una disminución en nuestros ingresos.

Todas nuestras operaciones se llevan a cabo en México y dependen del desempeño de la economía mexicana. En consecuencia, nuestro negocio, condición financiera y resultados de operación pueden verse afectados por la condición general de la economía mexicana, la devaluación del peso frente al dólar, la inestabilidad en los precios, inflación, tasas de interés, cambios en la reglamentación, tributación, inestabilidad social y otros acontecimientos políticos, sociales y económicos en o que afecten a México, sobre los cuales no tenemos ningún control. Las disminuciones en las tasas de crecimiento de la economía mexicana, los periodos de crecimiento negativo y/o incrementos en las tasas de inflación o de interés podrían resultar en una menor demanda por nuestros servicios y productos, una disminución en el precio real de nuestros productos y servicios o un menor margen en nuestros servicios y productos.

En el pasado, la economía mexicana ha experimentado periodos prolongados difíciles que han tenido un impacto negativo sobre nuestro negocio. No podemos asegurar que estas condiciones económicas no se repetirán en el futuro o que de repetirse no tendrán un efecto adverso importante sobre nuestro negocio, condición financiera o resultados de operación.

En 2009, el PIB disminuyó en aproximadamente 6.2% y la inflación alcanzó 3.6%. En 2010, el crecimiento del PIB fue de 5.4% y la inflación fue de 4.4%. En 2011, el PIB creció 3.9% y la inflación fue de 3.8%. Durante 2012, el PIB creció 3.9% y la inflación fue de 3.5%. En 2013, el PIB creció 1.1% y la inflación alcanzó 4.0%.

En relación con el dólar, el peso se devaluó 26.7% en 2008, y se apreció 5.6%, 5.5% en 2009 y 2010 respectivamente, en 2011 se depreció 13.1%. y en 2012 el peso se apreció 7.0%. En consecuencia, en la medida que incurramos en deuda denominada en pesos en el futuro, podría ser a tasas de interés altas. En 2013 el peso se devaluó 13%.

Desde principios del tercer trimestre de 2007, la actividad económica de Estados Unidos comenzó a debilitarse y continuó debilitándose en forma progresiva hasta el segundo trimestre de 2010 debido, inicialmente, a presiones en el sector de vivienda residencial y en el sector financiero y el impacto del aumento repentino en los costos de energía. A principios de 2008, el debilitamiento de la actividad económica se convirtió en una recesión, afectando a todos los segmentos de la economía, mientras que cayeron tanto el gasto al consumo como el gasto comercial. Esta depresión en la actividad económica, aunada a las presiones del mercado de capitales, derivó en una crisis financiera global en el tercer trimestre de 2008, cuyas consecuencias continuaron hasta el segundo trimestre de 2010. Esta crisis paralizó los mercados de crédito, los inversionistas tuvieron mayor aversión al riesgo y los activos de todas las clases, desde los más riesgosos hasta los más seguros, sufrieron una desvalorización. Derivado de estas condiciones la economía se contrajo aún más y se aceleró la tasa de desempleo durante 2008, 2009 y hasta el 2010. La recesión económica de Estados Unidos derivó en una crisis financiera global.

No obstante lo anterior, la economía de Estados Unidos se ha ido recuperando gradualmente de la crisis

financiera global. De acuerdo con los datos publicados por la Dirección de Análisis Económico de Estados Unidos (*U.S. Bureau of Economic Analysis* "BEA"). El PIB real de Estados Unidos aumentó a una tasa anual del 2.4% durante el 2013. El PIB en aumento muestra una tendencia de recuperación, en particular al ser comparado con el PIB real de Estados Unidos registrado durante el cuarto trimestre de 2008, el cual disminuyó a una tasa anual de 8.9% (es decir, del tercer trimestre al cuarto trimestre).

Factores que pueden influir en nuestros resultados de operación futuros

Ingresos por arrendamiento. Nuestra principal fuente de ingresos son los pagos de rentas recibidos de nuestros clientes al amparo de arrendamientos operativos. El monto de los ingresos por arrendamiento generados por nuestra cartera inmobiliaria depende principalmente de nuestra capacidad para (i) mantener nuestras actuales tasas de ocupación de espacio arrendando, (ii) arrendar espacio que actualmente se encuentra desocupado y espacio que estará disponible a la terminación de ciertos contratos de arrendamiento, y (iii) adquirir o desarrollar nuevas propiedades y ampliar la superficie de propiedades existentes. Al 31 de diciembre de 2013, la tasa de ocupación de nuestras naves industriales y centros de distribución era de aproximadamente el 91.0%. El monto de ingresos por arrendamiento generado por nosotros también depende de nuestra capacidad para cobrar las rentas a nuestros arrendatarios al amparo de los contratos de arrendamiento, así como de nuestra capacidad para aumentar las rentas de nuestras propiedades. Adicionalmente, nuestra capacidad para aumentar nuestra utilidad por arrendamientos también depende parcialmente de nuestra capacidad para desarrollar nuevas propiedades y de adquirir propiedades nuevas que cumplan con nuestros criterios de inversión, así como de nuestra capacidad para expandir la SBA de nuestras propiedades existentes, cuando sea posible. Las tendencias positivas o negativas en los negocios de nuestros arrendatarios o en las áreas geográficas en las que operamos también podrían tener un impacto en nuestros ingresos por arrendamiento futuros.

Vencimiento de los Arrendamientos. Nuestra capacidad para arrendar rápidamente el espacio arrendable disponible al vencimiento de nuestros arrendamientos tiene un impacto en nuestros resultados de operación y dependerá de las condiciones económicas y competitivas de los mercados en los que operamos así como de lo atractivas que resulten nuestras propiedades individuales a potenciales clientes. Nuestros arrendamientos con vencimiento programado para 2014 y 2015 representan 11.2% y 7.0% de nuestra SBA total.

Condiciones de Mercado. Planeamos continuar buscando oportunidades de inversión en todo México, particularmente en los agrupamientos industriales y de comercio. Los cambios positivos o negativos en las condiciones en los mercados mexicanos impactarán nuestro desempeño general. La caída futura en la economía regional que afecte los mercados en los que estamos enfocados o una caída en el sector industrial inmobiliario que afecte nuestra capacidad para celebrar nuevos arrendamientos o volver a arrendar espacio existente conforme esté disponible así como la capacidad de nuestros arrendatarios para cumplir con sus obligaciones conforme a sus contratos de arrendamiento, así como incumplimientos o la quiebra de nuestros arrendatarios, podrían afectar en forma adversa nuestra capacidad para mantener los índices de las rentas de nuestras propiedades.

Ambiente Competitivo. Competimos con numerosos adquirentes, propietarios, desarrolladores, arrendadores y operadores de inmuebles industriales, muchos de los cuales son propietarios o pudieran buscar adquirir propiedades similares a las nuestras en los mismos mercados en los que se ubican nuestras propiedades. En el futuro, un aumento en la competencia podría resultar en que tengamos que competir por oportunidades para adquirir inmuebles y los términos en que los adquiramos y podríamos vernos desplazados por nuestros competidores. Adicionalmente, la competencia puede afectar los índices de ocupación de nuestras propiedades y, por lo tanto, nuestros resultados financieros, y podríamos vernos presionados para reducir nuestras rentas por debajo de las que cobramos actualmente o a ofrecer descuentos sustanciales en las rentas, mejoras para los arrendatarios, derechos de terminación anticipada u opciones de renovación favorables al arrendatario con el fin de retener arrendatarios al vencimiento de nuestros arrendamientos.

Gastos de Operación. Nuestros gastos de operación consisten principalmente en gastos de administración, mantenimiento y reparaciones, impuestos prediales, seguros y otros gastos operativos misceláneos. La mayoría de los gastos de mantenimiento y reparación son trasladados a los arrendatarios y son pagados por ellos mediante cuotas periódicas de mantenimiento. En consecuencia, no están reflejados en nuestro rubro de gastos operativos. La mayoría de nuestros arrendamientos son arrendamientos conocidos como *double net leases* en los que, además de la renta, el arrendatario paga gastos de seguro e impuestos, y arrendamientos conocidos como *triple net leases*, en los que el arrendatario paga, además de la renta, los gastos de seguros, impuestos y mantenimiento, lo que significa que el arrendatario es responsable de la mayor parte de gastos de mantenimiento y reparación.

Inflación. La mayoría de nuestros arrendamientos contienen disposiciones diseñadas para mitigar el impacto adverso de la inflación. Estas disposiciones nos permiten aumentar la renta periódicamente durante la vigencia del

contrato, conforme a tasas fijas o índices, algunos de los cuales pueden estar limitados (Índice de Precios al Consumidor de Estados Unidos si las rentas están denominadas en dólares y el INPC de México si las rentas están denominadas en pesos). No obstante, dado que los ajustes a los arrendamientos quedan rezagados respecto del incremento real en las tasas de inflación, nuestros márgenes pueden disminuir en el periodo previo al ajuste inflacionario, mientras nuestros costos están incrementando debido a la inflación.

Valuación de propiedades de inversión

Utilizamos valuadores externos a fin de determinar el valor de mercado de nuestras propiedades de inversión. Dichos valuadores utilizan diversas metodologías de valuación (incluyendo flujos de efectivo descontados, costos de remplazo y límite máximo de ingresos) que incluyen suposiciones que no son directamente observables en el mercado (como tasas de descuento, capitalización y ocupación) para determinar el valor de mercado de nuestros bienes de inversión. Esta valuación se realiza anualmente. En general, se utiliza la metodología de valuación por flujos descontados para determinar el valor de mercado de nuestros terrenos y edificios y el valor de costo de remplazo para determinar el valor de mercado de nuestras reservas territoriales.

Los costos iniciales directos pagados y capitalizados en relación con la negociación y organización de los arrendamientos operativos celebrados para arrendar nuestras propiedades de inversión forman parte del balance inicial de propiedades de inversión. Posteriormente, dichos costos son reconocidos en los resultados de periodos subsiguientes junto con las fluctuaciones del valor de mercado en las propiedades. Nuestra administración considera que las metodologías de valuación seleccionadas así como las presunciones utilizadas conforme a dichas metodologías son adecuadas para determinar el valor justo del tipo de propiedades de inversión de que somos titulares.

Bases de preparación de la información financiera

Los estados financieros consolidados de la Emisora han sido preparados de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera emitidas por el IASB ("IFRS" por sus siglas en inglés). Los estados financieros consolidados han sido preparados sobre la base del costo histórico, excepto por las propiedades de inversión y algunos instrumentos financieros, los cuales están valuadas a valor razonable al final de cada periodo de reporte como se explica en las políticas contables abajo. El costo histórico generalmente se basa en el valor razonable de la contraprestación entregada a cambio de bienes y servicios. El valor razonable se define como el precio que se recibiría por vender un activo o que se pagaría por transferir un pasivo en una transacción ordenada entre participantes en el mercado a la fecha de valuación independientemente de si ese precio es observable o estimado utilizando directamente otra técnica de valuación. Al estimar el valor razonable de un activo o un pasivo, la Emisora tiene en cuenta las características del activo o pasivo, si los participantes del mercado tomarían esas características al momento de fijar el precio del activo o pasivo en la fecha de medición. El valor razonable para propósitos de medición y / o revelación de estos estados financieros consolidados se determina de forma tal.

Comentario a los Estados Consolidados de Resultados y Otros Resultados Integrales

Nuestros estados de resultados consolidados de resultados y otros resultados integrales consisten en los siguientes rubros:

- **Ingresos.** La principal fuente de nuestros ingresos proviene de los ingresos por arrendamientos que nuestros clientes nos pagan al amparo de los arrendamientos operativos que son registrados con base en los ingresos devengados.
- **Costo de operación de las propiedades.** El costo de operación de las propiedades se integra de: (i) impuestos sobre inmuebles, (ii) costos de seguros, (iii) costos de mantenimiento, (iv) otros gastos de las propiedades, (v) una partida para cuentas por cobrar de arrendamientos operativos de dudosa recuperación, y (vi) costos por administración de propiedades.

Los impuestos sobre inmuebles que pagamos varían de una jurisdicción a otra con base en los valores dictados por la autoridad local. Los costos de seguros se relacionan con las primas de seguros que pagamos a las aseguradoras por pólizas de seguros relacionadas con cada uno de nuestros inmuebles, los cuales tienen cobertura para caso fortuito, responsabilidad de terceros y pérdidas por interrupción del negocio, entre otros. Los costos de mantenimiento incluyen costos asociados con el mantenimiento estructural de cada una de nuestras naves industriales y centros de distribución. Otros gastos relacionados con las propiedades incluyen servicios de iluminación en nuestras propiedades, servicios de seguridad en los parques industriales que administramos y en nuestras propiedades desocupadas, honorarios de abogados por el cobro de cuentas por cobrar de arrendamientos

operativos y honorarios que pagamos a los parques industriales que son propiedad de terceros por ciertos servicios prestados en dichos parques industriales. La partida para cuentas por cobrar de arrendamientos operativos de dudosa recuperación es creada por la administración de la Emisora al hacer la revisión del perfil de antigüedad de las cuentas por cobrar y en una base de arrendatario por arrendatario, dependiendo de la evaluación de la administración sobre la probabilidad de que cada arrendatario haga pagos de renta en una base puntual. La cuota de administración es una cuota que nuestra afiliada, Desarrolladora Vesta nos ha cobrado históricamente conforme a un contrato de administración. Como parte de las cuotas adeudadas a Desarrolladora Vesta al amparo de ese contrato, pagamos una cuota mensual por administración de activos equivalente a 2.5% de nuestros ingresos consolidados brutos por la administración de nuestros inmuebles, incluyendo la facturación, cobro de rentas mensuales, pagos de impuestos y negociación de contratos de prestación de servicios; dichos montos están clasificados dentro de los gastos de administración descritos más adelante. En 2012, dimos por terminado el contrato de administración con Desarrolladora Vesta y empezamos a prestar estos servicios (y a incurrir en estos gastos) directamente.

- **Gastos de Administración.** Los gastos de administración consisten en: (i) gastos de marketing, publicidad y promoción, (ii) honorarios contables y fiscales de terceros relacionados con la revisión de nuestros estados financieros individuales y auditados, (iii) honorarios de terceros por servicios legales en relación con asuntos distintos del cobro de pagos de renta al amparo de contratos de arrendamiento relacionados con nuestras naves industriales, (iv) un honorario por administración de activos que hasta agosto de 2012 pagamos a Desarrolladora Vesta al amparo del contrato de administración descrito anteriormente, por servicios que incluyen la negociación de contratos de arrendamiento y la ejecución de los derechos del arrendador conforme a dichos contratos, (v) a partir de agosto de 2012 el costo de los beneficios directos pagados a nuestros empleados y (vi) gastos bursátiles y costos indirectos por emisión de capital.

Como resultado de la terminación del contrato de administración celebrado con Desarrolladora Vesta y en vigor hasta agosto de 2012, dejamos de pagar a Desarrolladora Vesta los honorarios y cuotas derivados de dicho contrato de administración, incluidos en los Costos de Operación de las Propiedades y Gastos de Administración. A partir de la terminación del contrato de administración con Desarrolladora Vesta, asumimos directamente el costo de los salarios y demás prestaciones a los trabajadores así como otros gastos administrativos. Sin embargo, el total de los costos absorbidos por Vesta no difiere sustancialmente del total de las comisiones y cuotas de administración previamente pagadas a Desarrolladora Vesta conforme al contrato de administración.

- **Depreciación.** Depreciamos nuestros muebles y equipo de oficina utilizando el método de línea recta a 5 años. No depreciamos nuestros activos inmobiliarios, en virtud de que están valuados a su precio justo según lo permiten las NIIF.
- **Otros Ingresos y Gastos.** Otros ingresos y gastos consisten en los siguientes rubros:
- **Ingresos por intereses.** Los ingresos por intereses consisten en los intereses generados sobre nuestro efectivo y equivalentes de efectivo.
- **Otros ingresos.** Otros ingresos incluye: (i) ingresos no recurrentes derivados de adquisiciones de acciones de otras sociedades o de propiedades adquiridas a un precio por debajo del valor de mercado, y (ii) otros ingresos misceláneos, incluyendo inflación e intereses sobre beneficios del ISR reembolsables a la Emisora.
- **Gasto por intereses.** El gasto por intereses incluye principalmente los intereses generados sobre nuestra deuda y otros gastos relacionados con financiamiento.
- **Ganancia cambiaria.** Nuestra administración ha determinado, con base en el principal ambiente económico en el que operamos, que la moneda funcional para nuestra sociedad controladora así como la de nuestras subsidiarias, salvo por WTN, es el dólar. La moneda funcional de WTN es el peso. Por lo tanto, la ganancia (pérdida) cambiaria representa el efecto de los cambios en el tipo de cambio sobre activos y pasivos monetarios denominados en pesos mantenidos en nuestra sociedad controladora y todas las subsidiarias, salvo por WTN. También incluye los efectos de cambios en el tipo de cambio sobre deuda denominada en dólares de WTN. El que se genere una ganancia o pérdida, depende de que nosotros mantengamos una posición de activos o pasivos monetarios denominados en pesos frente al hecho ya sea que el peso se aprecie o se devalúe frente al dólar.
- **Ganancia en revaluación de propiedades de inversión.** La ganancia (pérdida) en la revaluación de propiedades de inversión refleja las ganancias o pérdidas que registramos como resultado de las

variaciones en el valor justo de nuestras propiedades según lo determinen terceros valuadores que son conducidas en una base anual. En los ejercicios fiscales en los que la valuación de mercado de nuestras propiedades disminuye respecto del ejercicio fiscal previo, registramos una pérdida y en los ejercicios fiscales en los que se aumentan registramos una ganancia.

- **Utilidad neta.** La utilidad neta es el Ingreso antes de impuestos menos ISR.

Otro resultado (pérdida) integral. Según se mencionó anteriormente, WTN es nuestra única subsidiaria que tiene como moneda funcional el peso. En virtud de que nuestros estados financieros consolidados son reportados en dólares, debemos convertir la información financiera de WTN a dólares. Los efectos de dicha conversión son reportados en otro resultado (pérdida) integral según lo exigen las NIIF.

i) Resultados de la Operación

a. Resultados de la Operación 2013, comparado con el ejercicio concluido en el 2012.

Ingresos

Ingresos por Rentas

Los ingresos por arrendamiento al cierre del 31 de diciembre de 2013 fueron de E.U.\$ 58.52 millones, comparado con E.U.\$ 51.86 millones al cierre del 31 diciembre de 2012, lo cual representa un incremento de E.U.\$ 6.66 millones, o 12.8%. El aumento en ingresos por arrendamiento se debe principalmente a:

- Un incremento de 17.6% , en los ingresos por arrendamiento derivados de clientes nuevos rentando nuevos espacios ó de contratos nuevos en espacio que había estado desocupado durante el 2012;
- Un incremento de 2.8%en ingresos por renta que resultaron de ajustes a la renta por inflación tal como se prevé en los contratos de arrendamiento. La mayoría de nuestros contratos de arrendamiento incluye una disposición por virtud de la cual las rentas se ajustan automáticamente en forma anual para reflejar los cambios en el Índice de Precios al Consumidor de Estados Unidos, si los pagos de renta están denominados en dólares, o el INPC de México si los pagos de renta están denominados en pesos. El cambio en él INPC fue de 4.0% y 3.5% en 2013 y 2012, respectivamente, y la inflación de E.U.A. fue de 1.5% y 1.7% en 2013 y 2012, respectivamente; y
- Un incremento del 0.8% debido a los efectos de conversión de moneda de aquellas rentas denominadas en pesos; y
- Un incremento de, o 1.1%, en gastos relacionados con pagos que hicimos a nombre de nuestros clientes, y que posteriormente nos han sido reembolsados por ellos y que han sido considerados como ingresos por arrendamiento.

Estos aumentos fueron parcialmente compensados por:

- Una disminución de E.U.\$ 4.71 millones, o 9.1%, en los ingresos por arrendamiento derivada de los contratos que expiraron en 2012 y que no fueron renovados en 2013; y
- Una disminución de E.U.\$ 0.16 millones, o 0.3%, en los ingresos por arrendamiento de aquellos contratos donde para conservar al cliente se redujo el precio de la renta por metro cuadrado al momento de la renovación.

Costos de Operación

Nuestro costo de operación de las propiedades para el periodo del 31 de diciembre de 2013 fue de E.U.\$ 3.45 millones, comparado con E.U.\$ 4.11 millones al cierre del 31 de diciembre de 2012, el cual representa una caída de E.U.\$ 0.66 o del 16%.

De esta disminución, E.U.\$ 0.96 millones, está relacionada con la cuenta de Costo de operación directo sobre propiedades de inversión rentadas y las cuales generaron ingresos por arrendamiento. Durante 2013 este costo fue de E.U.\$ 2.54 millones, mientras que en el 2012 ascendió a E.U.\$ 3.50 millones.

La disminución se atribuye principalmente a:

- Un aumento de E.U.\$ 0.05 millones o 20.9% en los seguros de las propiedades de inversión; durante el 2012 el seguro pagado fue de E.U.\$ 0.25 millones y de E.U.\$ 0.30 millones durante el 2013;
- Una caída de E.U.\$ 0.13 millones o 14.0%, en los impuestos a la propiedad, los cuales fueron E.U.\$ 0.84 millones en el 2013 y E.U.\$ 0.94 millones en el 2012. Los impuestos prediales son pagados en pesos. Durante 2013 los impuestos prediales pagados en pesos ascendieron a Ps.\$ 14.01 millones, mientras que en 2012 fueron de Ps.\$ 12.41 millones, resultando en un incremento de Ps.\$ 1.60 millones, o el 13.0%. Cabe subrayar que a este decremento en pesos se le agrega el efecto de la depreciación del peso frente al dólar el cual paso del Ps.\$13.1630 pesos por dólar durante 2012 a Ps.\$ 12.7681 por dólar durante el 2013;
- Una disminución de E.U.\$ 0.05 millones, o 12.2%, en los costos por mantenimiento. Los costos por mantenimiento fueron de E.U.\$ 0.44 millones y E.U.\$0.38 millones en 2012 y 2013, respectivamente;
- Otros gastos relacionados con las propiedades disminuyeron en E.U.\$ 0.07 millones, o 6.6%. Durante 2012 los Otros gastos relacionados con las propiedades fueron de E.U.\$ 1.12 millones mientras que en 2013 alcanzaron E.U.\$ 1.05 millones;
- La Comisión por administración de propiedades bajo en E.U.\$ 0.75 millones. Esta comisión se pagaba a "Desarrolladora Vesta" (o "DV"), una empresa relacionada externa a la Emisora con quien se tenía celebrado un contrato de administración antes de la oferta pública inicial de las Acciones. Como empresa pública, la Emisora canceló el contrato externo de administración y no se pagan comisiones por esos servicios.

Adicionalmente, los Costos de operación directos sobre propiedades de inversión que no han sido rentadas y las cuales no generaron ingresos por arrendamiento aumentaron en E.U.\$ 0.30 millones. De este aumento:

- Impuestos prediales de E.U.\$ 0.17 millones en propiedades que no generaron ningún ingreso.
- Otros gastos relacionados con las propiedades subieron E.U.\$ 0.12 millones, estos gastos se originan de las comisiones pagadas a parques industriales donde mantenemos las reservas territoriales.
- Seguros por devengar de E.U.\$ 0.01 millones sobre las propiedades que no generaron ningún ingreso.

Gastos de Administración

Los gastos de administración al cierre del 31 de diciembre de 2013 fueron de E.U.\$ 6.80 millones, comparados con E.U.\$ 6.64 millones al cierre del 31 de diciembre de 2012, lo cual representan un aumento de E.U.\$ 0.16 millones, o el 2.4%

El incremento se debe principalmente a los costos de incorporación del equipo de administración de la empresa.

- Durante el 2013 se registró un aumento de E.U.\$ 3.24 millones, o el 135.6%, con relación al 2012, debido a gastos relacionados con los sueldos y gastos de administración del personal que se incorporó a la nueva subsidiaria de la Emisora. Anteriormente, Vesta era administrada por una empresa externa quien cobraba varias comisiones, éste cambio fue implementado a partir de agosto de 2012.
- Un aumento de E.U.\$ 0.07 millones, o el 11.0% en gastos legales y de auditoría.

Estos incrementos fueron parcialmente compensados por disminuciones en:

- Gastos indirectos de emisión de acciones relacionados a la oferta pública inicial de Acciones, los cuales totalizaron en 2012 E.U.\$ 2.56 millones y consistieron en un gasto extraordinario y no repetitivo, en 2013 se realizaron los gastos bursátiles por E.U.\$ 0.19 millones.
- Una disminución de E.U.\$ 0.77 millones, en comisiones que anteriormente eran pagadas a "Desarrolladora Vesta" una empresa externa relacionada. La Emisora ha incorporado al equipo administrativo y ya no pagará estas comisiones.

- Un decremento de E.U.\$ 0.01 millones, o el 10.1% en los gastos de mercadotecnia.

Depreciación

Los gastos por depreciación al cierre del 31 de diciembre de 2013 fueron de E.U.\$0.08 millones, comparado con E.U.\$0.06 millones al cierre del 31 de diciembre de 2012.

Otros Ingresos y Gastos

Otros ingresos y gastos al cierre del 31 de diciembre de 2013 generaron ingresos de E.U.\$ 79.69 millones comparado con un gasto de E.U.\$ 7.65 millones al cierre del 31 de diciembre de 2012. El incremento se debe a que la ganancia en revaluación de las propiedades de inversión incrementó, derivado del nuevo que fue hecho al 31 de diciembre de 2013 y que refleja las condiciones de mercado de bienes raíces observada a esta fecha, así mismo se registró un aumento en los ingresos por intereses generados por las inversiones realizadas de los recursos de la oferta pública y el follow on. Cabe mencionar que los gastos por intereses reflejan un decremento derivado de un saldo promedio menor de la deuda en 2013 comparado con 2012.

El avalúo de 2013 muestra una ganancia en revaluación de E.U.\$ 95.05 millones, comparado con E.U.\$ 21.83 millones en 2012. El avalúo fue hecho a finales de diciembre de 2013 y refleja las condiciones del mercado de bienes raíces observadas a finales de 2013.

	Año concluido el 31 de diciembre de	
	2013	2012
	(millones)	
<i>Otros Ingresos y Gastos</i>		
Ingresos por intereses.....	E.U.\$ 6.95	E.U.\$ 3.45
Otros ingresos.....	(0.06)	0.04
Gastos por intereses.....	(23.44)	(24.95)
Ganancia (pérdida) cambiaria.....	1.19	7.28
Ganancia (pérdida) en revaluación de propiedades de inversión ¹	95.05	21.83
Total otros ingresos (gastos).....	E.U.\$79.69	E.U.\$7.65

Los ingresos por intereses aumentaron en E.U.\$ 3.50 durante el año 2013, pasando de E.U.\$ 3.45 millones en 2012 a E.U.\$ 6.95 millones en 2013. Este aumento se debe al incremento en el flujo de caja procedente de la oferta pública inicial el cual fue invertido en instrumentos emitidos por el gobierno federal.

La ganancia cambiaria en 2013 disminuyó en E.U.\$ 6.09 millones, comparada con la ganancia cambiaria del 2012. La ganancia cambiaria se explica principalmente por el efecto del tipo de cambio peso/dólar y el cambio en el saldo de la deuda en dólares de WTN, una subsidiaria de la Emisora.

Otros ingresos cayeron en E.U.\$0.10 millones al cierre del 31 de diciembre de 2013. La caída se atribuye a ajustes inflacionarios menores en las devoluciones de impuestos y créditos en 2013.

El gasto por interés disminuyó en E.U. \$ 1.51 millones, o 6.1%, al cierre del 31 de diciembre de 2013, comparado con el mismo periodo del 2012. La disminución se explica por un menor saldo promedio de la deuda durante el 2013, comparado con el saldo promedio de la deuda del 2012.

La ganancias derivadas de la revaluación de las propiedades generadoras de ingresos para el 31 de diciembre de 2013 incrementaron en E.U.\$ 73.22 millones, comparado con el 2012.

Utilidad Antes de Impuestos

Debido a las razones previamente descritas, nuestra utilidad antes de impuestos al cierre del 31 de diciembre de 2013 fue de E.U.\$ 127.88 millones, que se compara con una ganancia de E.U.\$ 48.71 millones al cierre del 31 de diciembre de 2012, lo que representa un incremento del E.U.\$ 79.2 millones

Impuestos a la utilidad

El gasto por impuestos a la utilidad al cierre del 31 de diciembre de 2013 resultaron en un gasto de E.U.\$ 38.45 millones comparado con un gasto de E.U.\$ 7.86 millones al cierre del 31 de diciembre de 2012. El decremento se

debe primordialmente a la diferencia en los gastos por impuestos diferidos entre 2013 y 2012. Los impuestos diferidos reflejan principalmente: (i) el efecto de la variación del tipo de cambio al cierre del año que se utiliza para convertir los activos en nuestro balance de pesos mexicanos para cálculos de impuestos (incluyendo las propiedades de inversión y los beneficios de las pérdidas fiscales netas por amortizar) a dólares americanos, (ii) a un beneficio que resulta del impacto de la inflación en la base de impuestos de nuestros activos (incluyendo las propiedades de inversión y los beneficios de las pérdidas fiscales netas por amortizar), de acuerdo a lo permitido bajo la *Ley del Impuesto Sobre la Renta*, y (iii) a los efectos de reconocer el valor razonable de las propiedades de inversión para efectos contables, ya que el valor de los activos para efectos de los impuestos permanece en su costo histórico y luego se deprecia.

Utilidad del Año

Por las razones descritas anteriormente, nuestra utilidad al cierre del 31 de diciembre de 2013 fue de E.U.\$ 89.43 millones, que se compara con una utilidad de E.U.\$ 40.84 millones al cierre del 31 de diciembre de 2012.

Utilidad Integral del Año

La utilidad integral refleja el impacto de la variación cambiaria de un año a otro sobre la cuenta de capital en WTN, que es nuestra única subsidiaria que utiliza el peso como moneda funcional. Al cierre del 31 de diciembre de 2013 registramos una pérdida en la utilidad integral de E.U.\$ 0.08 millones que se compara con una ganancia de E.U.\$ 0.82 millones al cierre del 31 de diciembre de 2012.

b. Resultados de la Operación 2012, comparado con el ejercicio concluido en el 2011.

Ingresos

Ingresos por Rentas

Los ingresos por arrendamiento al cierre del 31 de diciembre de 2012 fueron de E.U.\$51.86 millones, comparado con E.U.\$50.24 millones al cierre del 31 de diciembre de 2011, lo cual representa un incremento de E.U.\$1.63 millones, o 3.2%. El aumento en ingresos por arrendamiento se debe principalmente a:

- Un incremento de E.U.\$4.44 millones, o 8.8%, en los ingresos por arrendamiento derivados de clientes nuevos rentando nuevos espacios ó de contratos nuevos en espacio que había estado desocupado durante el 2011 ó el 2012 y que ha estado ocupado durante el 2012;
- Un incremento de E.U.\$1.03 millones, o 2.1%, en ingresos por renta que resultaron de ajustes a la renta por inflación tal como se prevé en los contratos de arrendamiento. La mayoría de nuestros contratos de arrendamiento incluye una disposición por virtud de la cual las rentas se ajustan automáticamente en forma anual para reflejar los cambios en el Índice de Precios al Consumidor de Estados Unidos, si los pagos de renta están denominados en dólares, o el INPC de México si los pagos de renta están denominados en pesos. El cambio en el INPC fue de 3.5% y 3.8% en 2012 y 2011, respectivamente, y la inflación de E.U.A. fue de 1.7% y 2.9% en 2012 y 2011, respectivamente; y
- Un incremento de E.U.\$0.44 millones, o 0.9%, en gastos relacionados con pagos que hicimos a nombre de nuestros clientes, y que posteriormente nos han sido reembolsados por ellos y que han sido considerados como ingresos por arrendamiento.

Estos aumentos fueron parcialmente compensados por:

- Una disminución de E.U.\$3.00 millones, o 6.0%, en los ingresos por arrendamiento derivada de los contratos que expiraron en 2011 y que no fueron renovados en 2012;
- Una disminución de E.U.\$0.60 millones, o 1.2%, en los ingresos por arrendamiento de aquellos contratos donde para conservar al cliente se redujo el precio de la renta por metro cuadrado al momento de la renovación; y
- Un decremento en los ingresos por arrendamiento de E.U.\$0.68 millones, o 1.4%, derivado del efecto de conversión de los ingresos de arrendamiento denominados en pesos a dólares y a otros ingresos.

Costos de Operación

Nuestro costo de operación de las propiedades para el periodo del 31 de diciembre de 2012 fue de E.U.\$4.11 millones, comparado con E.U.\$ 6.82 millones al cierre del 31 de diciembre de 2011, el cual representa una caída de E.U.\$2.71 millones, o 39.7%.

De esta disminución, E.U.\$2.30 millones, está relacionada con la cuenta de Costo de operación directo sobre propiedades de inversión rentadas y las cuales generaron ingresos por arrendamiento. Durante 2012 este costo fue de E.U.\$3.50 millones, mientras que en el 2011 ascendió a E.U.\$5.80 millones.

La disminución se atribuye principalmente a:

- Una caída de E.U.\$0.08 millones o 8.1%, en los impuestos a la propiedad, los cuales fueron E.U.\$0.94 millones en el 2012 y E.U.\$1.03 millones en el 2011. Los impuestos prediales son pagados en pesos. Durante 2012 los impuestos prediales pagados en pesos ascendieron a Ps.\$12.41 millones, mientras que en 2011 fueron de Ps.\$12.75 millones, resultando en un decremento de Ps.\$0.34 millones, o el 2.7%. En el 2012 no se registró ningún cambio significativo en los costos pagados de predial. Cabe subrayar que a este decremento en pesos se le agrega el efecto de la depreciación del peso frente al dólar el cual paso del Ps.\$12.4272 pesos por dólar durante 2011 a Ps.\$13.1630 por dólar durante el 2012;
- Una disminución de E.U.\$0.36 millones, o 45.1%, en los costos por mantenimiento. Los costos por mantenimiento fueron de E.U.\$0.79 millones y E.U.\$0.44 millones en 2011 y 2012, respectivamente;
- Otros gastos relacionados con las propiedades disminuyeron en E.U.\$1.40 millones, o 55.6%. Durante 2011 los Otros gastos relacionados con las propiedades fueron de E.U.\$2.52 millones mientras que en 2012 alcanzaron E.U.\$1.12 millones. De este decremento, E.U.\$1.04 millones se deben a gastos por comisiones de corretaje y E.U.\$0.21 millones de impuestos por el pagos de impuesto de traslado de dominio. Ambos cargos habían sido clasificados erróneamente en el 2011 dentro de los “Costos de Operación”, siendo que deberían de haber sido clasificados en el renglón de “Ganancia (perdida) en revaluación de propiedades de inversión”, de acuerdo a lo estipulado en las reglas contables del NIIF. Durante el 2012 no hubo ningún gasto clasificado erróneamente. Adicionalmente, ciertos gastos relacionados con servicios de electricidad, agua o similares cayeron en E.U.\$0.13 millones en el 2012 comparado con el 2011;
- La Comisión por administración de propiedades bajo en E.U.\$0.49 millones, un decremento de 39.7%. Esta comisión se pagaba a “Desarrolladora Vesta” (o “DV”), una empresa relacionada externa a la Emisora con quien se tenía celebrado un contrato de administración antes de la oferta pública inicial de las Acciones. Como empresa pública, la Emisora canceló el contrato externo de administración y no se pagan comisiones por esos servicios.

Adicionalmente, los Costos de operación directos sobre propiedades de inversión que no han sido rentadas y las cuales no generaron ingresos por arrendamiento disminuyeron en E.U.\$0.41 millones. De esta disminución:

- La provisión para cuentas de cobro dudoso cayó en E.U.\$0.80 millones, ya que durante el 2012 no se generó ninguna reserva para cuentas incobrables.

Esta disminución estuvo parcialmente compensada por incrementos en:

- Impuestos prediales de E.U.\$0.05 millones en propiedades que no generaron ningún ingreso.
- Otros gastos relacionados con las propiedades subieron E.U.\$0.34 millones, estos gastos se originan de las comisiones pagadas a parques industriales donde mantenemos las reservas territoriales.

Gastos de Administración

Los gastos de administración al cierre del 31 de diciembre de 2012 fueron de E.U.\$6.64 millones, comparados con E.U.\$3.06 millones al cierre del 31 de diciembre de 2011, lo cual representan un aumento de E.U.\$3.58 millones, o el 117.3%.

El incremento se debe principalmente a los gastos relacionados a la oferta pública inicial de acciones y a los costos de incorporación del equipo de administración de la empresa.

- Durante el 2012 se registró un aumento de E.U.\$1.89 millones, o el 281.0%, con relación al 2011, debido a gastos relacionados a la oferta pública inicial de Acciones, los cuales totalizaron E.U.\$2.56 millones y consistieron en un gasto extraordinario y no repetitivo.
- Un incremento de E.U.\$2.39 millones derivado de los sueldos y gastos de administración del personal que se incorporó a la nueva subsidiaria de la Emisora. Anteriormente, Vesta era administrada por una empresa externa quien cobraba varias comisiones, éste cambio fue implementado a partir de agosto de 2012.
- Un aumento de E.U.\$0.07 millones en otros gastos, los que están principalmente relacionados a los servicios de valuación contratados. Durante el 2011 solamente se hizo una valuación de las propiedades de inversión, pero como empresa pública, se realiza una valuación trimestral.

Estos incrementos fueron parcialmente compensados por disminuciones en:

- Gastos legales y de auditoría por E.U.\$0.27 millones, o 29.5%, incluyendo cierto gastos de consultoría adicionales. Durante el 2011 y el 2012, se contrataron ciertos servicios legales y de auditoría en conexión al proceso de la oferta pública inicial, los cuales no son repetitivos.
- Una disminución de E.U.\$0.50 millones, o 39.5%, en comisiones que anteriormente eran pagadas a "Desarrolladora Vesta" una empresa externa relacionada. La Emisora ha incorporado al equipo administrativo y ya no pagará estas comisiones.

Depreciación

Los gastos por depreciación al cierre del 31 de diciembre de 2012 fueron de E.U.\$0.06 millones, comparado con E.U.\$0.06 millones al cierre del 31 de diciembre de 2011.

Otros Ingresos y Gastos

Otros ingresos y gastos al cierre del 31 de diciembre de 2012 generaron ingresos de E.U.\$7.65 millones comparado con un gasto de E.U.\$7.21 millones al cierre del 31 de diciembre de 2011. El aumento fue primordialmente atribuido a los ingresos por intereses generados por las inversiones hechas con los recursos de la oferta pública inicial, así como los ingresos generados por la variación favorable del tipo de cambio. El avalúo de 2012 muestra una ganancia de E.U.\$21.83 millones, comparado con E.U.\$23.71 millones en 2011. El avalúo fue hecho a finales de diciembre de 2012 y refleja las condiciones del mercado de bienes raíces observadas a finales de 2012.

Los cambios en Otros Ingresos y Gastos se explican en la siguiente tabla:

	Año concluido el 31 de diciembre de	
	2012	2011
	(millones)	
<i>Otros Ingresos y Gastos</i>		
Ingresos por intereses.....	E.U.\$ 3.45	E.U.\$ 0.03
Otros ingresos.....	0.04	0.07
Gastos por intereses.....	(24.95)	(24.78)
Ganancia (pérdida) cambiaria.....	7.28	(6.23)
Ganancia (pérdida) en revaluación de propiedades de inversión ¹	21.83	23.71
Total otros ingresos (gastos).....	<u>E.U.\$7.65</u>	<u>E.U.\$(7.21)</u>

¹ La "Ganancia (pérdida) por revaluación de propiedades" por el periodo de doce meses concluido el 31 de diciembre de 2011 excluye E.U.\$1.25 millones representativos de comisiones por corretaje que debieron ser clasificados dentro de "Ganancia (pérdida) en revaluación de propiedades de inversión" y no en "Costos de operación de las propiedades".

Los ingresos por intereses aumentaron en E.U.\$3.42 durante el año 2012, pasando de E.U.\$0.03 millones en 2011 a E.U.\$3.45 millones en 2012. Este aumento se debe al incremento en el flujo de caja procedente de la oferta pública inicial el cual fue invertido en instrumentos emitidos por el gobierno federal.

La ganancia cambiaria en 2012 aumentó en E.U.\$13.52 millones, comparada con la ganancia cambiaria del 2011. La ganancia cambiaria se explica principalmente por el efecto del tipo de cambio peso/dólar y el cambio en el saldo de la deuda en dólares de WTN, una subsidiaria de la Emisora.

Otros ingresos cayeron en E.U.\$0.03 millones al cierre del 31 de diciembre de 2012, o 48.7%. La caída se atribuye a ajustes inflacionarios menores en las devoluciones de impuestos y créditos en 2012.

El gasto por interés aumentó en E.U. \$0.18 millones, o 0.71%, al cierre del 31 de diciembre de 2012, comparado con el mismo periodo del 2011. El aumento se explica por un mayor saldo promedio de la deuda durante el 2012, comparado con el saldo promedio de la deuda del 2011, debido a que se tenían E.U.\$15.13 millones en préstamos para la construcción durante el año, los cuales fueron pagados en su totalidad durante el cuarto trimestre del año.

La ganancias derivadas de la revaluación de las propiedades generadoras de ingresos para el 31 de diciembre de 2012 cayeron en E.U.\$1.87 millones, o 7.9%, comparado con el 2011. La ganancia o pérdida en revaluación de propiedades de inversión del 2011 incorrectamente excluía E.U.\$1.25 millones de comisiones y ciertos impuestos por transferencia de propiedades, que fueron clasificados en los "Costos de Operación". Si se considera la clasificación adecuada, estos montos de ganancia por la revaluación de propiedades generadoras de ingresos bajaron en E.U.\$0.62 millones, de E.U.\$21.83 millones en 2012, comparado con una ganancia de E.U.\$22.46 millones en 2011. La ganancia cada año se atribuye principalmente a los fundamentales positivos del mercado de bienes raíces en México a diciembre de dicho año.

Utilidad Antes de Impuestos

Debido a las razones previamente descritas, nuestra utilidad antes de impuestos al cierre del 31 de diciembre de 2012 fue de E.U.\$48.71 millones, que se compara con una ganancia de E.U.\$33.10 millones al cierre del 31 de diciembre de 2011, lo que representa un incremento del 47.2%.

Impuestos a la utilidad

Los impuestos a la utilidad (gastos) o beneficio al cierre del 31 de diciembre de 2012 resultaron en un gasto de E.U.\$7.87 millones comparado con un gasto de E.U.\$19.80 millones al cierre del 31 de diciembre de 2011. El decremento se debe primordialmente a la diferencia en los gastos por impuestos diferidos entre 2012 and 2011. Los impuestos diferidos reflejan principalmente: (i) el efecto de la variación del tipo de cambio al cierre del año que se utiliza para convertir los activos en nuestro balance de pesos mexicanos para cálculos de impuestos (incluyendo las propiedades de inversión y los beneficios de las pérdidas fiscales netas por amortizar) a dólares americanos, (ii) a un beneficio que resulta del impacto de la inflación en la base de impuestos de nuestros activos (incluyendo las propiedades de inversión y los beneficios de las pérdidas fiscales netas por amortizar), de acuerdo a lo permitido bajo la *Ley del Impuesto Sobre la Renta*, y (iii) a los efectos de reconocer el valor razonable de las propiedades de inversión para efectos contables, ya que el valor de los activos para efectos de los impuestos permanece en su costo histórico y luego se deprecia.

Utilidad del Año

Por las razones descritas anteriormente, nuestra utilidad al cierre del 31 de diciembre de 2012 fue de E.U.\$40.84 millones, que se compara con una utilidad de E.U.\$13.29 millones al cierre del 31 de diciembre de 2011.

Utilidad Integral del Año

La utilidad integral refleja el impacto de la variación cambiaria de un año a otro sobre la cuenta de capital en WTN, que es nuestra única subsidiaria que utiliza el peso como moneda funcional. Al cierre del 31 de diciembre de 2012 registramos una ganancia en la utilidad integral de E.U.\$0.82 millones que se compara con una ganancia de E.U.\$5.70 millones al cierre del 31 de diciembre de 2011.

ii) Situación Financiera, Liquidez y Recursos de Capital

Al cierre del ejercicio 2013 la liquidez de la empresa, es decir el total de las cuentas de Efectivo y equivalentes de efectivo y Activos financieros de negociación, finalizó con un monto de E.U.\$ 241.35 millones, el cual representó el 19.8% del activo total, al cierre del ejercicio 2012 y del 2011 la empresa tenía una liquidez de E.U.\$ 157.29 millones y de E.U.\$ 4.85 millones, cifras que a su vez representaron el 17.1% y 0.2% del activo total respectivamente. El incremento observado en 2013 y en 2012 en efectivo e inversiones, es resultado de los recursos obtenidos en la oferta pública y el follow on.

En lo que respecta a las propiedades de inversión, principal fuente de ingresos Vesta, al 31 de diciembre de 2013 este rubro ascendió a E.U.\$ 951.9 millones, 27.8% mayor a los E.U.\$ 744.8 millones reportados en el 2012, que a su vez fue 13% mayor a los E.U.\$ 658.90 millones reportados en el 2011. El incremento observado durante el 2013 se

debe principalmente a la mayor inversión en propiedades utilizando los recursos obtenidos de la oferta pública y el follow on.

Al cierre del 31 de diciembre de 2013, el saldo de la deuda total fue de E.U.\$ 318.03 millones. Del total, E.U.\$8.2 millones, o 2.6. %, representan el principal de la deuda a corto plazo mientras que los E.U.\$ 309.81 millones, o 97.4%, representan deuda a largo plazo, en ambos casos contratada con General Electric, la cual está garantizada por un fideicomiso en el que se encuentran afectadas sustancialmente todas las propiedades de nuestra cartera, así como los ingresos por arrendamiento de los contratos de alquiler. Al cierre del 31 de diciembre de 2013, el 100.0% de la deuda estaba denominada en dólares. Al 31 de diciembre del 2012 y 2011, la deuda total fue de E.U.\$ 327.86 millones y E.U.\$335.14 millones, respectivamente.

Flujo de Efectivo

La tabla siguiente muestra la generación y uso de efectivo al cierre del 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011.

	Año terminado el 31 de diciembre de		
	2013	2012	2011
	(millones de dólares)		
Flujo de efectivo de actividades operativas	E.U.\$32.52	E.U.\$35.80	E.U.\$41.14
Flujo de efectivo de actividades de inversión.....	(208.82)	(178.79)	(10.74)
Flujo de efectivo por actividades de financiamiento.....	147.60	174.77	(30.54)
Efectos de variaciones en el tipo de cambio	0.04	0.32	(0.27)
Flujo de efectivo neto (utilizado) generado	E.U.\$(28.65)	E.U.\$32.10	E.U.\$(0.46)

Flujo de Efectivo de Actividades Operativas

Los principales factores en la generación de flujos de efectivo de nuestras operaciones fueron el producto de las rentas cobradas a nuestra base de arrendatarios.

El flujo de efectivo de actividades operativas fue de E.U.\$32.52 millones, de E.U.\$35.80 millones, y de E.U.\$41.14 millones en el 2013, 2012 y 2011, respectivamente. Nuestro flujo de efectivo generado por las actividades operativas en el 2013 se vió afectado principalmente por el incremento de los impuestos a recuperar por un total de E.U.\$ 10.65 millones. El flujo de efectivo generado por las actividades operativas en el 2012 se vió afectado principalmente por el incremento de los impuestos a recuperar por un total de E.U.\$7.19 millones, en su mayoría relacionado al impuesto al valor agregado, y a los impuestos por pagar en el año de E.U.\$2.43 millones. En el 2011 el flujo de efectivo generado por actividades operativas estuvo afectado principalmente por una disminución en los plazos de cobro de nuestra cartera de clientes, así como por ciertos impuestos que fueron recuperados y cambios en el depósito de garantía realizado a nuestro acreedor.

Flujo de Efectivo de Actividades de Inversión

El flujo de de actividades de inversión fue de E.U.\$ 208.62 millones, de E.U.\$ 178.9 millones, y E.U.\$10.78 millones al cierre del 31 de diciembre del 2013, 2012 y 2011, respectivamente.

Durante el 2013, las actividades de inversión estuvieron primordialmente relacionadas a la construcción de nuevos edificios en la zona del Bajío y del Centro.. Las inversiones totales pagadas en el periodo ascendieron a E.U.\$ 102.94 millones durante el 2013, E.U.\$ 65.30 millones y E.U.\$10.81 millones durante el 2012 y 2011 respectivamente.

Flujo de Efectivo de Actividades de Financiamiento

El flujo de efectivo de las actividades de financiamiento en 2013, 2012 y 2011 fue una generación de E.U.\$ 147.61 millones, un uso de E.U.\$ 174.77 millones y un uso de E.U.\$ 30.54 millones, respectivamente. La Emisora levantó exitosamente, durante el 2013, capital a través de la emisión de 114.57 millones de acciones, que le permitió agregar E.U.\$ 197.94 millones a su capital. La emisión de 168.62 millones de acciones, en 2012, permitió a la Emisora agregar E.U.\$ 217.98 millones a su capital.

Liquidez y Recursos de Capital

Nuestra principal fuente de liquidez de corto plazo es el flujo generado por nuestras operaciones. Los recursos así generados se aplican principalmente para pagar gastos operativos y otros gastos directamente asociados con nuestras propiedades, incluyendo inversiones de capital anticipadas y no anticipadas y mejoras de nuestras propiedades.

Tenemos intención de continuar cubriendo nuestros requerimientos de liquidez de corto plazo a través del efectivo generado por nuestras operaciones. Consideramos que nuestros ingresos por arrendamiento, libres de gastos operativos, en general nos darán entradas de flujo de efectivo para cumplir con gastos generales y administrativos y financiar distribuciones regulares. Estamos explorando en forma activa oportunidades para desarrollar nuevos Edificios a la Medida, Edificios Multi-inquilinos y Parques a la Medida y para adquirir carteras de inmuebles, edificios, reservas territoriales y operaciones de venta con acuerdos de arrendamiento (*sale and lease back*) que cumplan con nuestros criterios de inversión. Tenemos la intención de participar en proyectos y adquisiciones de desarrollo estratégico dentro del próximo año y por lo tanto, nos veremos obligados a hacer gastos de capital y a hacer pagos por la compraventa de dichos proyectos de desarrollos y adquisiciones. En consecuencia, requeriremos de liquidez y recursos de liquidez significativos de largo plazo para cumplir con dichos planes.

Actualmente cubrimos nuestros requerimientos de liquidez de largo plazo obteniendo financiamientos con General Electric. Nuestra intención a futuro es cubrir nuestros requerimientos de liquidez de largo plazo a través de varias fuentes de recursos, incluyendo financiamientos a través de deuda y, en su caso, de capital. Esperamos que cualquier deuda en la que incurramos, contenga las obligaciones de no hacer habituales, incluyendo disposiciones que puedan limitar nuestra capacidad para incurrir en deuda adicional, limitaciones al otorgamiento de otras hipotecas o garantías o limitaciones para transmitir el bien aplicable, comprar o adquirir inmuebles adicionales, cambiar la conducción de nuestro negocio o hacer préstamos o dar anticipos, para celebrar cualquier fusión, consolidación con, o adquirir el negocio, activos o capital de cualquier tercero.

Nuestra deuda total al 31 de diciembre del 2013, 2012, y 2011 fue de E.U.\$ 318.03, E.U.\$ 327.86 millones y E.U.\$ 335.14 millones, respectivamente. Estas cantidades incluyen la porción de corto plazo de la deuda de largo plazo contratada con General Electric.

El saldo de efectivo a nuestra disposición, después de cubrir el servicio de la deuda, fue de E.U.\$ 241.35, E.U.\$157.29 millones y E.U.\$4.85 millones al 31 de diciembre del 2013, 2012, y 2011 respectivamente. El efectivo se invierte en nuestras cuentas de efectivo e inversiones en pesos y en dólares.

Dado que los saldos en efectivo son rápidamente invertidos en el desarrollo y construcción de inmuebles no contamos con una política de tesorería establecida de inversión en monedas.

Políticas de Inversión

iii) Control Interno

Tenemos políticas y procedimientos de control interno diseñadas para asegurar que nuestras operaciones y demás aspectos de nuestras operaciones sean llevados a cabo, registrados y reportados de conformidad con los requisitos establecidos por nuestra administración utilizando las NIIF, aplicados de conformidad con la interpretación disponible al amparo de las mismas. Además, nuestros procesos operativos están sujetos a auditorías internas periódicas y nuestros sistemas de control interno están sujetos a una revisión anual por nuestros auditores externos.

En agosto de 2011, Lloyd's Register Quality Assurance (LRQA) certificó nuestro sistema de administración bajo ISO 9001: 2008 Sistemas de Administración de la Calidad (*2008 Quality Management System Standard*).

Mantenemos un Código de Ética y Conducta aplicable a nuestros funcionarios y empleados, incluyendo el Director General y el Director de Finanzas. Copias de nuestro Código de Ética y Conducta pueden obtenerse de manera gratuita, previa solicitud por escrito, a Bosque de Ciruelos 304-7, Bosque de las Lomas, C.P. 11700, México, Distrito Federal, atención: Alejandro Pucheu Romero.

e) Estimaciones Contables Críticas

Políticas Contables Críticas

Utilizamos estimaciones contables en la preparación de nuestros estados financieros auditados, para registrar

ciertos activos, pasivos, ingresos, gastos y otras transacciones que no derivan de otras fuentes.

También utilizamos estimaciones y suposiciones para registrar ingresos, gastos y otras operaciones. Revisamos y ajustamos estas estimaciones y criterios de manera continua. Las revisiones a las estimaciones contables son reconocidas en el periodo en que se lleva a cabo la revisión de la estimación, si la revisión solo afecta dicho periodo y se reconoce en periodos futuros si la revisión afecta tanto periodos actuales como futuros.

Nuestros estados financieros consolidados han sido preparados con base en ciertos cálculos basados en estimaciones y supuestos, incluyendo sin limitar la determinación respecto del valor justo de mercado de nuestras propiedades de inversión.

Basamos nuestras estimaciones y criterios en datos históricos y en muchos otros factores que consideramos razonables tomando en cuenta las circunstancias imperantes. Los resultados reales que se actualicen en el futuro podrían diferir de las estimaciones y supuestos utilizados por nuestra administración, y si estas diferencias fueren suficientemente significativas, nuestros resultados de operaciones reportados se verían afectados adversa y significativamente.

La Nota 2 de nuestros estados financieros anuales consolidados auditados incluidos en este Reporte Anual contienen un resumen de nuestras políticas contables más relevantes y la Nota 3 de nuestros estados financieros anuales consolidados auditados describen con mayor detalle las estimaciones contables críticas y las fuentes clave de incertidumbre de dichas estimaciones.

Utilizamos valuadores externos a fin de determinar el valor de mercado de nuestras propiedades de inversión. Dichos valuadores utilizan diversas metodologías de valuación (incluyendo flujos de efectivo descontados, costos de replazo y límite máximo de ingresos) que incluyen presunciones que no son directamente observables en el mercado (como las tasas de descuento, capitalización y ocupación), para determinar el valor de mercado de nuestros bienes de inversión. Esta valuación se realiza anualmente. Se utiliza la metodología de valuación por flujos descontados, principalmente, para determinar el valor de mercado de los terrenos y edificios y el valor de costo de replazo para determinar el valor de mercado de las reservas territoriales. La Nota 8 de nuestros estados financieros anuales y consolidados auditados describen con mayor detalle la valuación de nuestras propiedades. Consideramos que las siguientes son las principales políticas contables críticas que actualmente afectan nuestra situación financiera y resultados de operación:

Revelaciones Cuantitativas y Cualitativas sobre Riesgos de Mercado

Administración de Riesgos

En el curso ordinario del negocio estamos expuestos a diversos riesgos de mercado que están fuera de nuestro control, incluyendo fluctuaciones en las tasas de interés y los tipos de cambio de divisas, los cuales podrían tener un efecto adverso sobre el valor de nuestros activos y respecto de nuestros pasivos financieros, futuros flujos de efectivo y utilidades. Como resultado de estos riesgos de mercado, podríamos sufrir pérdidas debido a cambios adversos en las tasas de interés o los tipos de cambio de divisas.

Nuestra política de administración de riesgos busca evaluar las posibilidades de experimentar pérdidas y el impacto consolidado de las mismas y mitigar nuestra exposición a fluctuaciones en tasas de interés y tipos de cambio de divisas.

Riesgo de Tasa de Interés

Tenemos una exposición de riesgo de mercado a cambios en las tasas de interés. Minimizamos nuestra exposición al riesgo de tasas de interés, tomando fondos en préstamo a tasas fijas, en virtud de que nuestras propiedades generan rentas fijas en la forma de ingresos por arrendamiento, los cuales están indizados a la inflación.

Riesgo de Tipo de Cambio de Divisas

Al 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011, toda nuestra deuda estaba denominada en dólares, 75.6%, 72.8% y 71.9%, respectivamente, de nuestros ingresos por arrendamiento estaban denominados en dólares y ciertos costos de operación estaban denominados en pesos. Lo anterior nos expone al riesgo de tipo de cambio. De manera importante, estamos expuestos al riesgo de tipo cambiario de peso a dólar principalmente en WTN, cuya moneda funcional es el peso. Las fluctuaciones en los tipos de cambio dependen principalmente de condiciones económicas nacionales, aunque las percepciones generales del riesgo de mercados emergentes y eventos globales, tales como

guerras, recesiones y crisis han tenido como consecuencia en el pasado la depreciación de monedas en mercados emergentes, tales como México. Adicionalmente, el gobierno mexicano ha intervenido en el pasado y puede continuar interviniendo en los mercados de divisas.

La siguiente tabla detalla nuestra sensibilidad a una apreciación o depreciación de 10% del dólar frente al peso. Dicho porcentaje es el índice de sensibilidad que utilizamos al informar internamente el riesgo en los tipos de cambios a nuestros principales directores, y representa la evaluación que realiza la administración de la variación que razonablemente podría darse en los tipos de cambio. El análisis de sensibilidad únicamente incluye rubros denominados en moneda extranjera y ajusta la conversión al final del periodo con base en un cambio de 10% en el tipo de cambio. Un número positivo indica un aumento en la ganancia o en el capital en el cual el dólar se aprecia en un 10% frente a la moneda correspondiente. Para una depreciación del 10% del dólar frente al peso, habría un impacto comparable en la ganancia o capital, y los balances que se muestran abajo serían negativos.

	31/12/2013	31/12/2012
Impacto en la ganancia o pérdida		
Peso – Apreciación de 10%	\$(23,208,878)	\$(17,587,645)
Peso – Depreciación de 10%	28,366,407	14,389,891
Dólar – Apreciación de 10%	4,061,229	4,109,657
Dólar – Depreciación de 10%	(4,061,229)	(4,109,657)

A partir del 31 de diciembre de 2011, hemos adquirido opciones de compra dólares estadounidenses por E.U.\$475,450.00 venciendo en diversas fechas hasta mayo de 2012. De igual forma, a partir del 1 de enero del 2012 compramos E.U.\$5.12 millones de dólares a través de contratos de compra de dólares forward para cubrir una parte importante de nuestros ingresos en pesos durante el 2012 y principios del 2013.

Reserva para cuentas incobrables

En 2013 y 2012, no se registró ninguna reserva de para cuentas incobrables, mientras que para el 2011, ésta finalizó con E.U.\$0.83 millones. Este resultado se debe principalmente a que el 98.0% de los clientes de Vesta en el 2013 y 92.0% en el 2012 estuvieron al corriente en estos años, mientras que en el 2011 fue del 84.0%.

Pronunciamientos Contables Recientes

Al 31 de diciembre de 2013, las siguientes NIIF han sido emitidas, pero aún no son vigentes:

IFRS 9, Instrumentos Financieros (2)

Modificaciones a la IFRS 9 e IFRS 7, Entrada en vigor de IFRS 9 y Revelaciones de Transición (3)

Modificaciones al IFRS 10 e IFRS 12 e IAS 27, Entidades de inversión (1)

Modificaciones al IAS 32, – Compensación de Activos y Pasivos Financieros (1)

(1) Entrada en vigor para los períodos anuales que comiencen a partir del 1 de enero de 2014, se permite su aplicación anticipada.

(2) Entrada en vigor para los períodos anuales que comiencen a partir del 1 de enero de 2015, se permite su aplicación anticipada.

(3) Entrada en vigor para los períodos anuales que comiencen a partir del 1 de enero de 2016, se permite su aplicación anticipada.

A la fecha del presente, estamos en proceso de determinar los efectos de estas nuevas normas en nuestra información financiera. Sin embargo, consideramos que su adopción no tendrá un impacto material en nuestra situación financiera o en los resultados de nuestras operaciones.

Durante el 2011, adoptamos los siguientes principios contables, los cuales no tuvieron efecto alguno en nuestros estados financieros consolidados:

Modificaciones a IFRS 7
Modificaciones al IAS 1

Compensación de Activos y Pasivos Financieros
Presentación de las Partidas de Otros Resultados Integrales

NORMAS NUEVAS Y MODIFICADAS DE CONSOLIDACIÓN, ACUERDOS CONJUNTOS ASOCIADAS Y REVELACIONES

IAS 27, IAS 28, IFRS11 y IFRS 12

IFRS13
IAS 19 (Revisada en 2011)

Mediciones a Valor Razonable
Beneficios de los Emplados

4. ADMINISTRACIÓN

a) Auditores Externos

Auditores Externos

Nuestros auditores externos son Galaz, Yamazaki, Ruiz Urquiza, S.C. (Miembro de Deloitte Touche Tohmatsu Limited), cuyas oficinas están ubicadas en Paseo de la Reforma 489, Piso 6, Colonia Cuauhtémoc, Distrito Federal, 06500. Nuestros auditores externos fueron designados por nuestro Consejo de Administración, tomando en cuenta su experiencia, estándares de servicio y calidad. Nuestros auditores externos son designados por el Consejo de Administración, escuchando la opinión del comité de auditoría, basándose en los factores anteriormente mencionados.

Galaz, Yamazaki, Ruiz Urquiza, S.C. ha fungido como nuestro auditor externo a partir del año 2010. Han auditado nuestros estados financieros desde 2008 y hasta 2013.

Por los ejercicios terminados el 31 de diciembre de 2013, 2012 y 2011, nuestros auditores externos no han emitido salvedad alguna a su opinión, opiniones negativas, ni se han abstenido de emitir opiniones acerca de nuestros estados financieros anuales consolidados que se acompañan al presente Reporte Anual.

Los servicios adicionales a la auditoría de estados financieros prestados por la firma Galaz, Yamazaki, Ruiz Urquiza, S.C., incluyen entre otros, los siguientes:

- revisiones analíticas trimestrales de la información financiera enviada a la CNBV, así como a la BMV;
- declaratorias de contador público, para solicitar la devolución de saldos a favor de impuesto al valor agregado; y
- asesoría en la colocación y emisión de cartas de alivio a intermediarios colocadores, en relación a la colocación de acciones de la compañía en los mercados.

b) Operaciones con Personas Relacionadas y Conflicto de Intereses

Operaciones con Partes Relacionadas (incluir en Sección 4) inciso b) Operaciones con Partes Relacionadas).

En el curso ordinario de nuestro negocio llevamos a cabo diversas operaciones con sociedades que son propiedad o están controladas, directa o indirectamente, por nosotros y ocasionalmente con algunos de nuestros Accionistas. Dichas operaciones están sujetas a la aprobación de nuestro comité de auditoría, o Consejo de Administración, según sea el caso. Hemos celebrado todas nuestras operaciones con partes relacionadas dentro del curso ordinario de nuestro negocio, y en términos no menos favorables para nosotros de lo que hubiéramos obtenido en una operación celebrada en condiciones de mercado con una parte no relacionada. Todas nuestras operaciones con partes relacionadas cumplen con la legislación fiscal y mercantil aplicable.

Tenemos la intención de continuar celebrando operaciones con nuestras subsidiarias en el futuro, de conformidad con las disposiciones de la legislación aplicable.

En los ejercicios de 2013, 2012 y 2011, nuestras operaciones con partes relacionadas fueron con las partes y por los montos que se indican en el cuadro siguiente:

	En Dólares Americanos		
	31/12/2013	31/12/2012	31/12/2011
Desarrolladora Vesta, S. de R.L. de C.V. (afiliada):			
Administración de propiedades	-	\$751,405	\$1,245,679
Comisiones a corredores	-	541,965	381,379
Comisión por administración del portafolio	-	765,388	1,265,000
Cuotas de renvoación	-	1,369,208	396,970
Gastos relacionados con la emisión de capital	-	1,000,000	-
Comisión por desarrollo	-	-	-
Adquisición de equipo de oficina	-	58,472	-
	31/12/2013	31/12/2012	31/12/2011
Servicios de Construcción Vesta, S. de R.L. de C.V. (afiliada):			
Comisión por desarrollo de propiedades	-	\$130,765	\$206,405
Servicios de construcción	-	6,805,354	10,321,443

Ver Nota 15 de nuestros estados financieros anuales consolidados auditados.

c) **Administración y accionistas.**

Consejo de Administración

Nuestra administración está confiada a un director general y a un Consejo de Administración. El Consejo de Administración establece los lineamientos y la estrategia general para dirigir nuestro negocio y supervisa la implementación de la misma.

De conformidad con la LMV, el Consejo de Administración deberá aprobar, entre otros:

- las estrategias principales de nuestro negocio;
- los lineamientos para el uso de los activos de la sociedad, y los activos de las sociedades bajo nuestro control;
- de manera individual, cualquier operación con partes relacionadas, salvo bajo ciertas circunstancias muy limitadas;
- operaciones inusuales o no recurrentes, o cualquier operación que implique la compra o venta de activos con un valor igual o mayor al 5.0% de nuestros activos, o el otorgamiento de garantías o fianzas, o la aceptación de responsabilidades con un valor igual o mayor al 5.0% de nuestros activos;
- la designación o remoción del director general y sus emolumentos;
- nuestros estados financieros;
- políticas y lineamientos de control interno, contabilidad, auditoría;
- la opinión que deberá ser presentada ante la Asamblea General de Accionistas en relación al reporte preparado por el director general (el cual incluye nuestros estados financieros anuales) y un reporte a ser presentado a la Asamblea General de Accionistas respecto de las políticas de contabilidad y el criterio utilizado para la preparación de nuestros estados financieros;
- las políticas de divulgación de información; y
- determinaciones en relación a acciones a ser tomadas frente a irregularidades.

Las sesiones del Consejo de Administración se considerarán válidamente instaladas y celebradas si están presentes al menos la mayoría de sus miembros, excepto tratándose de sesiones para resolver sobre la autorización para adquisición de Acciones o un cambio de control, en cuyo caso se requiere que estén presentes al menos 75.0% de sus miembros. Las resoluciones aprobadas en dichas sesiones serán válidas en caso de ser aprobadas por la mayoría de los miembros del Consejo de Administración presentes en la sesión excepto en el caso de autorización de adquisición de acciones y cambios de control, en cuyo caso se requiere el 75.0% de los miembros.

Las sesiones de nuestro Consejo de Administración podrán ser convocadas por (i) el 25.0% de los miembros del Consejo de Administración, (ii) el presidente de nuestro Consejo de Administración, (iii) el presidente del comité de auditoría o el comité de prácticas societarias, o (iv) el secretario del Consejo de Administración.

La LMV impone los deberes de diligencia y de lealtad a los consejeros.

El deber de diligencia, generalmente requiere que los consejeros obtengan suficiente información y estén debidamente preparados para actuar en nuestro beneficio. El deber de diligencia se da por cumplido, principalmente, cuando un consejero solicita y obtiene de nuestra parte toda la información necesaria para tomar una decisión, requiriendo la presencia de, y la información de, nuestros funcionarios en tanto sea necesario para tomar decisiones, asistiendo a las sesiones del consejo y revelando la información relevante en su poder. La omisión de actuar en cumplimiento del deber de diligencia por parte de un consejero, provoca que el consejero sea responsable de manera solidaria, junto con otros consejeros responsables, por daños y perjuicios que nos causen o a nuestras subsidiarias. Una indemnización por demandas relacionadas con el incumplimiento al deber de diligencia de los consejeros ha sido incorporada en nuestros estatutos sociales. Además contamos con un seguro de protección a los consejeros en caso de incumplimientos de su deber de diligencia.

El deber de lealtad consiste, principalmente, en la obligación de mantener la confidencialidad de la información recibida en relación con el desempeño de las responsabilidades del consejero, de abstenerse de discutir o votar en asuntos donde el consejero tenga un conflicto de interés y abstenerse de tomar ventaja de oportunidades corporativas resultantes de sus acciones como consejero. Adicionalmente, el deber de lealtad se incumple si un accionista o grupo de accionistas se ve favorecido deliberadamente.

El deber de lealtad también se viola si el consejero usa activos de la sociedad o aprueba el uso de activos de la sociedad en contravención con nuestras políticas, revela información falsa o engañosa, ordena, o hace que no se registre cualquier transacción en nuestros últimos registros, que pudiera afectar nuestros estados financieros, o evita que información relevante no sea revelada o sea modificada.

La violación al deber de lealtad sujeta a dicho consejero a responsabilidad de manera solidaria junto con todos los consejeros que lo incumplan, por los daños y perjuicios que nos causen y a las personas bajo nuestro control. La responsabilidad también podrá surgir si resultan daños y perjuicios de los beneficios obtenidos por los consejeros o terceros, como resultado de las actividades realizadas por dichos consejeros.

Las demandas por la violación al deber de diligencia o al deber de lealtad, sólo pueden ser interpuestas en nuestro beneficio, y no en beneficio del demandante, y sólo podrán ser interpuestas por nosotros, por los accionistas o por los grupos de accionistas que representen por lo menos el 5.0% de las Acciones en circulación.

A manera de exclusión de responsabilidad para los consejeros, la responsabilidad antes discutida no se exige si el consejero actuó de buena fe y si (i) cumplió con las leyes y estatutos sociales, (ii) la decisión fue tomada con base en la información provista por los funcionarios, auditores externos o expertos externos, cuya capacidad y credibilidad no son objeto de duda razonable, (iii) el consejero seleccionó la alternativa más adecuada de buena fe y cualquier efecto negativo de dicha decisión no era razonablemente previsible, con base en la información disponible. Los tribunales nacionales no han interpretado dichas disposiciones, y por lo tanto, la resolución que el tribunal competente pudiera tomar es incierta.

De conformidad con la LMV y nuestros estatutos sociales, el director general y nuestros directivos principales deben actuar en nuestro beneficio y no en el beneficio de cualquier accionista o grupo de accionistas. Además, nuestros directivos deben presentar nuestras principales estrategias de negocios y las de las sociedades bajo nuestro control al Consejo de Administración para su aprobación, proponer a nuestro Consejo de Administración nuestro presupuesto anual, presentar propuestas para el control interno al comité de auditoría, preparar toda la información relevante relacionada a nuestras actividades y a las actividades realizadas por las sociedades bajo nuestro control, revelar información relevante al público y mantener sistemas de contabilidad y registro, así como mecanismos de control interno adecuados, preparar y presentar al consejo los estados financieros anuales e implementar los mecanismos de control internos.

Nuestro Consejo de Administración

Nuestro Consejo de Administración actualmente está formado por 10 miembros y sus respectivos suplentes y es responsable de la administración, vigilancia y control en general de nuestro negocio. Nuestro Consejo de Administración se reúne por lo menos una vez cada trimestre. De conformidad con la LMV, por lo menos 25.0% de los miembros del Consejo de Administración deberán ser "independientes", según dicho término se define en la LMV. Nuestros estatutos sociales prevén que un consejero suplente actúe en sustitución del consejero electo si dicho consejero no puede asistir a la sesión del Consejo de Administración. En cada asamblea ordinaria de accionistas reunida para la designación de nuestros consejeros, los tenedores de al menos el 10.0% de nuestras Acciones en circulación tienen el derecho de designar un miembro del Consejo de Administración y su respectivo suplente.

Por resolución adoptada por la asamblea general ordinaria de accionistas celebrada el 10 de abril de 2014, se nombraron a los miembros que integran el consejo de administración para el ejercicio social que terminará el 31 de diciembre de 2014, el cual se integra de la siguiente manera:

Consejero Propietario	Edad	Fecha de primera designación	Consejero Suplente	Edad	Fecha de primera designación
Lorenzo Manuel Berho Corona (Presidente del Consejo de Administración)		2001	Lorenzo Dominique Berho Carranza		2001
Stephen B. Williams(*)		2001	Michael Peckham(*)		2014
Javier Fernández Guerra(*)		2001	José Humberto López Niederer(*)		2011
Marlene Carvajal(*)		2012	Karl Heinz Klöcker(*)		2009
Wilfrido Castillo Sánchez Mejorada(*)		2014	José Antonio Pujasi Fuentes(*)		2001
John Andrew Foster		2011	Craig Gladstone Vought		2012
Oscar Francisco Cazares Elías(*)		2014	Daniela Berho Carranza		2014
Mark Wolter		2010	Enrique Carlos Lorente Ludlow		2007
Francisco Uranga Thomas (*)		2011	Jorge Alberto de Jesús Delgado Herrera(*)		2011
Luis de la Calle Pardo (*)		2011	Javier Mancera Arrigunaga (*)		2011

(*) **Consejero Independiente**

Alejandro Pucheu Romero es secretario de nuestro Consejo de Administración, sin ser miembro del mismo, y Ana Luisa Arroyo Castellanos es secretaria suplente, sin ser miembro del Consejo de Administración.

Lorenzo Manuel Berho Corona es el padre de Lorenzo Dominique Berho Carranza, quien funge como director de operaciones del área de nuevos negocios y como su suplente en el consejo de administración y de Daniela Berho Carranza, quien funge como Gerente de Mercadotecnia y miembro suplente del consejo de administración de la Emisora.

A continuación se presenta cierta información biográfica respecto de cada uno de los miembros propietarios de nuestro Consejo de Administración:

Lorenzo Manuel Berho Corona. El Sr. Berho es uno de los co-fundadores de Vesta y ha presidido Vesta por más de 16 años. El Sr. Berho es ingeniero industrial por la Universidad Anáhuac y completó el Programa de Administración de Propietario/Presidente de Harvard Business School en 1994. Tiene más de 30 años de experiencia en el sector inmobiliario. Actualmente es Consejero Regional en Latinoamérica de la Red Inmobiliaria YPO/WPO (*Regional Chair- Latin America of Real Estate Network YPO/WP*) y presidente del comité bilateral México-Alemania.

Stephen B. Williams. Co-fundador de Vesta y fundador de SENTRE Partners, una sociedad inmobiliaria de inversión y de servicios que es propietaria de aproximadamente 4 millones de pies cuadrados de espacio en San Diego y Orange County, California. Es licenciado en administración pública por la Universidad de California en Los Ángeles y tiene una maestría en administración de empresas por la Universidad del Sur de California (*University of Southern California*). El Sr. Williams fue designado como consejero independiente en el 2014.

Javier Fernández Guerra. Accionista de Vesta. Adicionalmente, el Sr. Fernández ha colaborado con el Grupo Soni en diferentes cargos desde 1995, de Director General a Director del Departamento Inmobiliario, cargo que actualmente ocupa. El Sr. Fernández es ingeniero civil por la Universidad Anáhuac y tiene una maestría en administración de empresas en la Universidad Americana (American University). El Sr. Fernández fue designado como consejero independiente en el 2014.

Wilfrido Castillo Sánchez Mejorada. Es miembro del consejo de administración de Quálitas y ha sido su Director de Finanzas desde 1996. Anteriormente, ocupó diferentes posiciones en el sector financiero en México, incluidas Casa de Bolsa Cremi como Director Ejecutivo de Análisis y Finanzas Corporativas, Sociedad Bursátil Mexicana como

Director Ejecutivo de Finanzas Corporativas, Mexival Casa de Bolsa, como Director General, Casa de Bolsa México como Director Ejecutivo de Finanzas Corporativas y Bursamex, Casa de Bolsa como Director Ejecutivo de Promoción y Servicios de Inversión. De 1962 a 1984 trabajó en Castillo Miranda y Cía., S.C., firma de contadores, de la cual fue socio desde 1972 y Director General en 1976. El Sr. Castillo fue designado como consejero independiente en el 2014, en sustitución del señor Alejandro Berho Corona.

John Andrew Foster. El Sr. Foster es cofundador de Broadreach Capital Partners LLC, en donde se encarga de supervisar las actividades de los fondos discretos de inversión inmobiliaria e inversiones inmobiliarias directas de Broadreach. Antes de fundar Broadreach el Sr. Foster trabajó como co-director general de Spieker Properties, en donde era responsable de la supervisión de la dirección estratégica general de la empresa y de sus operaciones inmobiliarias. El Sr. Foster inició su carrera en el sector inmobiliario en Trammell Crow Company en 1985. El Sr. Foster es licenciado en Artes por la Universidad de Kalamazoo y tiene una maestría en administración de empresas de la Universidad de Stanford. Actualmente también funge como miembro del consejo de administración de Dolce Hotels and Resorts.xxx

Marlene Carvajal. La Srita. Carvajal es Vicepresidenta en DEG-Deutsche Investines -und Entwicklungsgesellschaft mbH, responsable de inversiones directas de capital privado y mezzanine. Supervisa una cartera multi-sector de aproximadamente E.U.\$100 millones, enfocada principalmente en América Latina. La Srita Carvajal ha trabajado en DEG desde 2008, anteriormente se desempeñaba como vicepresidenta en el departamento de Administración de Activos de Goldman Sachs & Co. en Nueva York. La Srita. Carvajal cuenta con el nombramiento de *Chartered Financial Analyst*. Actualmente funge también como miembro del consejo de administración de Harmon Hall Holdings, S.A. de C.V. en México y fue miembro del consejo de administración de Minds Matter of NYC, Inc. La Srita. Carvajal fue designada como consejero independiente en el 2014.

Oscar Cazares Elías. Actualmente se desempeña como Fundador y Director de Industrias Cazel, De 1999- 2007 fue presidente y Director General de Pepsico de México y Pepsi-Cola Mexicana. Es licenciado en Ingeniería Industrial por el Tecnológico de Chihuahua, asimismo estudio la Maestría en Dirección de Empresas en el IPADE. Ha participado en varios programas de especialización (i) mercadotecnia en la Universidad de Stanford en California; Management for CEO's en la Universidad del Estado de Pennsylvania; (iii) Program for management development en Babson College; (iv) Programa de negociación en Harvard; y (v) Owners Program Management de Harvard University. Adicionalmente funge como miembro del consejo de administración de Bafar y de Cultiba, ambas empresas que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores. El Sr. Cazares fue designado como consejero independiente en el 2014, en sustitución del señor Stefan Franz Josef Herb.

Mark Wolter. El Sr. Wolter es el Director Administrativo y Jefe de Productos Institucionales de Westinvest Gesellschaft fur Investfonds mbH en Dusseldorf, Alemania. Es licenciado en economía inmobiliaria de la Escuela Europea de Negocios, Oestrich Winkel y tiene una maestría en administración de empresas de la Universidad de Ciencias Aplicadas de Aachen.

Francisco Uranga Thomas. El Sr. Uranga actualmente ocupa el cargo de Vicepresidente Corporativo y Jefe Oficial de Operaciones de Negocios para América Latina de Foxconn, un conglomerado taiwanés, que es la empresa de fabricación de electrónica más grande del mundo. El Sr. Uranga es licenciado en administración de empresas en marketing por la Universidad de Texas en El Paso (UTEP) y completó el Foro de Directores de Stanford, un programa conjunto de la Escuela de Negocios de Stanford y la Escuela de Derecho de Stanford. El Sr. Uranga fue nombrado como consejero independiente en 2011.

Luis de la Calle Pardo. El Sr. De la Calle es el Director General y socio fundador de la consultora De la Calle, Madrazo y Mancera, S.C. y Presidente del Consejo de Administración de Latin America de Hill + Knowlton Strategies. Tiene una licenciatura en economía del Instituto Tecnológico Autónomo de México y un doctorado en economía por la Universidad de Virginia. El Sr. De la Calle, fue nombrado como consejero independiente en 2011.

Facultades del Consejo de Administración

El Consejo de Administración es nuestro representante legal y está autorizado a llevar a cabo cualquier acto, como cuerpo colegiado, en relación con nuestras operaciones, siempre que no esté expresamente reservado a nuestros accionistas.

De conformidad con la LMV, el Consejo de Administración podrá aprobar, entre otros asuntos:

- nuestra estrategia general;

- los lineamientos para el uso de nuestros activos corporativos y de los activos corporativos de las sociedades que controlamos;
- individualmente, cualesquier operaciones con partes relacionadas, excepto en circunstancias muy específicas;
- operaciones inusuales o no recurrentes y cualesquier operaciones que impliquen la adquisición o venta de activos con un valor igual o que exceda el 5.0% de nuestros activos o el otorgamiento de garantías o la asunción de responsabilidades con un valor igual o mayor al 5.0% de nuestros activos, sujeto a que dichos asuntos requieren de voto por mayoría absoluta;
- la designación o remoción de nuestro gerente y su compensación;
- políticas de contabilidad y de control interno;
- la opinión a ser escuchada por la Asamblea General de Accionistas en relación con el reporte preparado por nuestro director general (los cuales incluyen los estados financieros anuales) y el reporte preparado por nosotros para la Asamblea General de Accionistas en relación con las políticas de contabilidad y criterios utilizados para la preparación de nuestros estados financieros;
- las políticas para divulgación de información; y
- resoluciones respecto las acciones a ser llevadas a cabo en caso de irregularidades.

Las sesiones del Consejo de Administración se considerarán válidamente instaladas y celebradas si están presentes al menos la mayoría de sus miembros, excepto tratándose de sesiones para resolver sobre la autorización para adquisición de Acciones o un cambio de control a que se refiere la Cláusula Octava, en cuyo caso se requiere que estén presentes al menos 75.0% de sus miembros. Las resoluciones aprobadas en dichas sesiones serán válidas en caso de ser aprobadas por la mayoría de los miembros del Consejo de Administración presentes en la sesión excepto en el caso de autorización de adquisición de acciones y cambios de control, en cuyo caso se requiere la aprobación del 75.0% de los miembros.

Las sesiones del Consejo de Administración podrán ser convocadas por: (i) el 25.0% de los miembros del Consejo de Administración, (ii) el presidente del Consejo de Administración, (iii) el presidente del comité de auditoría o el de prácticas societarias, o (iv) el secretario del Consejo de Administración.

La LMV impone un deber de cuidado y un deber de lealtad a nuestros consejeros. Para más información ver "*Ley del Mercado de Valores*".

Por acuerdo adoptado por la asamblea general de accionistas de la Emisora celebrada el día 10 de abril de 2014, sólo los miembros independientes del consejo de administración perciben las siguientes remuneraciones:

- a) Por cada sesión del consejo de administración a la que asistan, la cantidad de US\$3,800 más la cantidad correspondiente al impuesto sobre la renta que en términos de la legislación aplicable habrá de retenérseles, por cada sesión del consejo de administración a la que asistan.
- b) Por su actuación como presidentes del comité de auditoría y del comité de prácticas societarias, la cantidad de US\$4,000 y por su actuación como miembros US\$3,000, más la cantidad correspondiente al impuesto sobre la renta que en términos de la legislación aplicable habrá de retenérseles, por cada sesión de comité a la que asistan.
- c) Por su actuación como miembros o presidentes de los demás comités de Vesta, la cantidad de US\$3,000 más la cantidad correspondiente al impuesto sobre la renta que en términos de la legislación aplicable habrá de retenérseles, por cada sesión de comité a la que asistan.

En el caso de que a cualquier sesión, ya sea del consejo de administración o de cualquiera de los comités, asistan tanto el miembro propietario como el suplente, sólo el propietario tendrá derecho a recibir la remuneración. Los consejeros patrimoniales no percibirán remuneración alguna por su actuación como miembros del consejo de administración y/o de los comités de la Emisora.

Comités del Consejo de Administración

Como cualquier otra empresa pública, tenemos un comité de auditoría. Los miembros de nuestro comité de auditoría deben ser consejeros independientes y designados por el propio Consejo de Administración, salvo por el presidente, quien es elegido por nuestros accionistas. Nuestro comité de auditoría debe preparar un reporte anual, para ser presentado al Consejo de Administración, mismo que deberá contener: (i) un reporte de los mecanismos de control interno y de los procedimientos de auditoría internos así como cualquier deficiencia, (ii) la evaluación de los auditores externos, (iii) los resultados del análisis de los estados financieros, y (iv) cualquier modificación a nuestras políticas de contabilidad. El quórum para cualquier sesión del comité de auditoría es de la mayoría de sus miembros, y las resoluciones deberán ser tomadas por la mayoría.

Adicionalmente, el comité de auditoría es responsable, entre otras, de las siguientes obligaciones:

- opinar y evaluar los servicios de nuestros auditores externos;
- supervisar el control interno y los sistemas de auditoría interna;
- preparar una opinión a ser presentada al Consejo de Administración, sobre el reporte del director general en relación a la situación financiera (respecto la adecuación y suficiencia de los criterios y políticas de contabilidad);
- obtener la opinión de un tercero experto, en caso de ser necesario o conveniente;
- solicitar los reportes e información necesaria al director general y a cualquier otro de nuestros empleados en relación a la preparación de la información financiera;
- llevar a cabo cualquier investigación en relación a las operaciones y registros de contabilidad; e
- informar al Consejo de Administración de cualquier irregularidad.

Asimismo, tenemos un comité de prácticas societarias. Los miembros del comité de prácticas societarias deben ser consejeros independientes y son designados por el Consejo de Administración, salvo el presidente, quien es designado por nuestros accionistas. El quórum necesario para cualquier sesión del comité de prácticas societarias es de la mayoría de sus miembros, y las resoluciones deberán ser tomadas por la mayoría de sus miembros presentes.

El comité de prácticas societarias es responsable, entre otras, de las siguientes obligaciones, mismas que nuestro Consejo de Administración le ha conferido:

- opinar respecto de cualquier asunto relevante, incluido el desempeño de nuestros funcionarios y las operaciones con partes relacionadas;
- opinar respecto cualquier emolumento pagadero a los funcionarios y consejeros;
- opinar respecto a la renuncia por parte de los consejeros y funcionarios para perseguir oportunidades corporativas diversas;
- preparar una opinión a ser presentada al Consejo de Administración, en relación a los estados financieros preparados por el director general; y
- obtener la opinión de un tercero experto, en caso de ser necesario o conveniente.

Comité de Auditoría

El comité de auditoría, esta integrado por tres consejeros independientes designados por el Consejo de Administración, excepto por el presidente el cual es designado por nuestros accionistas.

A continuación se señalan los nombres de los miembros actuales del comité de auditoría:

Nombre	Cargo
Karl Heinz Klöecker	Presidente
Stephen B. Williams	Miembro
José Humberto López Niederer	Miembro

Fuente: Vesta

Cada uno de los miembros del comité de auditoría ha sido designado en su cargo por un año o hasta en tanto sea reemplazado. Consideramos que los tres miembros del comité de auditoría son independientes conforme a la LMV y cada miembro califica como un experto en finanzas.

Nuestro comité de auditoría está obligado a preparar un informe anual a ser presentado ante nuestro Consejo de Administración, el cual deberá incluir: (i) un informe acerca de nuestros sistemas de control interno y nuestros procedimientos internos de auditoría y cualquier falla en los mismos, (ii) la evaluación de nuestros auditores externos, (iii) los resultados que deriven de la revisión de nuestros estados financieros, y (iv) cualquier modificación a nuestras políticas de contabilidad. El quórum para cualquier sesión de nuestro comité de auditoría es de la mayoría de sus miembros y las decisiones deberán tomarse por la mayoría de sus miembros. Para más información sobre nuestro comité de auditoría y sus facultades ver “Descripción de Nuestro Capital Social y Estatutos Sociales – Comités del Consejo de Administración”.

Por acuerdo adoptado por la asamblea general de accionistas de la Emisora celebrada el día 10 de abril de 2014, los miembros del comité de auditoría perciben las siguientes remuneraciones: (i) el presidente, la cantidad de US\$4,000 y (ii) los demás miembros, la cantidad de US\$3,000, en ambos casos, más la cantidad correspondiente al impuesto sobre la renta que en términos de la legislación aplicable habrá de retenérseles, por cada sesión de comité a la que asistan.

Comité de Prácticas Societarias

El comité de prácticas societarias, está conformado por tres consejeros independientes designados por nuestro Consejo de Administración, excepto por el presidente el cual será designado por nuestros accionistas. A continuación se señalan los nombres de los miembros actuales del comité de auditoría:

Nombre	Cargo
Javier Mancera Arrigunaga	Presidente
José Antonio Pujals Fuentes	Miembro
Stephen B. Williams	Miembro

Fuente: Vesta

Cada uno de los miembros del comité de prácticas societarias ha sido designado en su cargo por un año o hasta en tanto sea reemplazado. Consideramos que los tres miembros del comité de prácticas societarias son independientes conforme a la LMV y cada miembro califica como un experto en finanzas.

El comité de prácticas societarias es responsable de, entre otros: (i) rendir sus opiniones al Consejo de Administración en relación con el desempeño de nuestros funcionarios clave y la compensación que se les deberá pagar a nuestros funcionarios y consejeros, (ii) reportar operaciones celebradas con partes relacionadas, (iii) solicitar opiniones a expertos terceros independientes, (iv) convocar a asambleas de accionistas, y (v) prestar asistencia al Consejo de Administración en la preparación de los informes para la asamblea anual de accionistas.

Por acuerdo adoptado por la asamblea general de accionistas de la Emisora celebrada el día 10 de abril de 2014, los miembros del comité de prácticas societarias perciben las siguientes remuneraciones: (i) el presidente, la cantidad de US\$4,000 y (ii) los demás miembros, la cantidad de US\$3,000, en ambos casos, más la cantidad correspondiente al impuesto sobre la renta que en términos de la legislación aplicable habrá de retenérseles, por cada sesión de comité a la que asistan.

Comité de Inversión

Por acuerdo del consejo de administración de la Emisora adoptado en su sesión del día 25 de julio de 2012, se constituyó el comité de inversión de la Emisora, el cual está conformado por 3 miembros propietarios y 3 miembros suplentes. En dicha sesión se establecieron también las reglas de operación del comité de inversión. A la fecha, el comité de inversión de la Sociedad se conforma de la siguiente manera:

Miembros Propietarios	Miembros Suplentes
John Andrew Foster	Javier Fernández Guerra
Lorenzo Manuel Berho Corona	Elías Laniado Laborín
Stephen B. Williams	Francisco Eduardo Estrada Gómez Pezuela

Fuente: Vesta

El señor John Andrew Foster funge como presidente del comité de inversión.

El comité de inversión fue constituido como un comité permanente de la Sociedad, en ejercicio y con facultades para analizar, evaluar y aprobar todo tipo de inversiones, así como diseñar, desarrollar, supervisor y ejecutar proyectos para la Sociedad (ya sea directamente o a través de sus subsidiarias), así como obtener financiamiento relacionado a dichos proyectos, siempre y cuando, el valor de los proyectos sometidos a su consideración no excedan de la cantidad de E.U.\$30,000,000.00 (treinta millones 00/100), moneda de curso legal de los Estados Unidos de América, o su equivalente en cualquier otra moneda, ya sea que dichos proyectos consten de uno o más actos relacionados.

Asimismo, el comité de inversión debe rendir anualmente un informe de actividades al Consejo de Administración de la Emisora.

Por acuerdo adoptado por la asamblea general de accionistas de la Emisora celebrada el día 10 de abril de 2014, los miembros independientes del consejo de administración que funjan como miembros del comité de inversión, que a esta fecha sólo son los señores Stephen B. Williams y Javier Fernández Guerra, perciben la cantidad de US\$3,000, más la cantidad correspondiente al impuesto sobre la renta que en términos de la legislación aplicable habrá de retenérseles, por cada sesión de comité a la que asistan.

Comité de Ética

Por acuerdo del consejo de administración de la Emisora adoptado en su sesión del día 25 de abril de 2013, se constituyó el comité de ética de la Emisora, el cual está conformado por 3 miembros. En dicha sesión se establecieron también las reglas de operación del comité de ética. A la fecha, el comité de ética de la Sociedad se conforma de la siguiente manera:

Miembros	Cargo
José Antonio Pujals Fuentes	Presidente
Elías Laniado Laborín	Miembro
Alejandro Pucheu Romero	Miembro

Fuente: Vesta

El señor José Antonio Pujals Fuentes funge como presidente del comité de ética.

El comité de ética fue constituido como un comité permanente de la Sociedad, en ejercicio y con facultades para: (i) aplicar el Código de Ética de la Sociedad, (ii) actualizar el Código de Ética para asegurar que sea una herramienta efectiva para la Sociedad, sus miembros y terceros relacionados, (iii) servir como un órgano de consulta para la Sociedad en su interacción con diferentes grupos, y (iv) recibir, atender y responder a cualquier duda, queja, sugerencia o consultad de cualquier persona que tenga relación con la Sociedad.

Asimismo, el comité de ética debe rendir anualmente un informe de actividades al Consejo de Administración de la Emisora.

Por acuerdo adoptado por la asamblea general de accionistas de la Emisora celebrada el día 10 de abril de 2014, los miembros independientes del consejo de administración que funjan como miembros del comité de ética, que al momento sólo es el señor José Antonio Pujals Fuentes, perciben la cantidad de US\$3,000, más la cantidad correspondiente al impuesto sobre la renta que en términos de la legislación aplicable habrá de retenérseles, por cada sesión de comité a la que asistan.

Comité de Responsabilidad Social y Ambiental

Por acuerdo del consejo de administración de la Emisora adoptado en su sesión del día 30 de septiembre de 2013, se constituyó el comité de responsabilidad social y ambiental de la Emisora, el cual está conformado por 4 miembros. En dicha sesión se establecieron también las reglas de operación del comité de responsabilidad social y ambiental. A la fecha, el comité de ética de la Sociedad se conforma de la siguiente manera:

Miembro	Cargo
Jorge Alberto de Jesús Delgado Herrera	Presidente
Roque Alonso Trujillo Quintana	Miembro
Diego Berho Carranza	Miembro
Daniela Berho Carranza	Miembro

Fuente: Vesta

El señor Jorge Alberto de Jesús Delgado Herrera funge como presidente del comité de responsabilidad social y ambiental.

El comité de responsabilidad social y ambiental fue constituido como un comité permanente de la Sociedad, en ejercicio y con facultades para: (i) preparar y aplicar la estrategia general de la Sociedad en cuanto a responsabilidad social y ambiental, así como las directrices institucionales de la Sociedad al respecto, (ii) preparar y someter a la aprobación del consejo de administración el presupuesto anual del comité de responsabilidad social y ambiental, así como vigilar su ejercicio por parte de la administración de la Sociedad, (iii) desarrollar manuales y políticas de responsabilidad social y ambiental para la Sociedad, (iv) verificar que los proyectos a ser desarrollados por la Sociedad, ya sea de modo directo o a través de cualquiera de sus empresas subsidiarias, cumplan con las políticas de responsabilidad social y ambiental de la Sociedad en vigor a la fecha en que se lleven a cabo, (v) proponer al consejo de administración la estrategia de responsabilidad social y ambiental de la Sociedad, (vi) preparar y someter al consejo de administración el informe de sustentabilidad anual de la Sociedad, así como medir los retornos de la aplicación de la estrategia de responsabilidad social y ambiental, (vii) emitir una opinión respecto del grado de cumplimiento de los proyectos de la Sociedad con la estrategia y política de responsabilidad social y ambiental, (viii) analizar, y en su caso, proponer al consejo de administración la participación de la Sociedad en distintivos, inclusión en índices bursátiles y otros que el comité de responsabilidad social y ambiental considere adecuados para la Sociedad, (ix) promover la celebración de alianzas estratégicas con otras empresas o instituciones que promuevan el cumplimiento de los fines y objetivos de la estrategia de la Sociedad en materia de responsabilidad social y ambiental; y (x) presentar al consejo de administración un informe anual de actividades del comité de responsabilidad social y ambiental, el cual deberá en todo caso de ir acompañado del presupuesto para el ejercicio social inmediato siguiente

Asimismo, el comité de responsabilidad social y ambiental debe rendir anualmente un informe de actividades al consejo de administración de la Emisora.

Por acuerdo adoptado por la asamblea general de accionistas de la Emisora celebrada el día 10 de abril de 2014, los miembros independientes del consejo de administración que funjan como miembros del comité de responsabilidad social y ambiental, que al momento sólo es el señor Jorge Alberto de Jesús Delgado Herrera, perciben la cantidad de US\$3,000, más la cantidad correspondiente al impuesto sobre la renta que en términos de la legislación aplicable habrá de retenérseles, por cada sesión de comité a la que asistan

Principales Funcionarios

A continuación se señalan los nombres de nuestros principales funcionarios, sus funciones principales, su experiencia de negocio, incluyendo sus cargos directivos, y el año en el que asumieron su cargo actual.

Nombre	Cargo	Edad	Fecha de Nombramiento
Lorenzo Manuel Berho Corona	Director General	54	1998
Juan Felipe Sottit Achutegui	Director de Finanzas	54	2009
Rodolfo Gerardo Balmaceda García	Director Comercial	55	2009
Alejandro Ituarte Egea	Director de Nuevos Negocios	40	2009
Lorenzo Dominique Berho Carranza	Director de Operaciones Nuevos Negocios	31	2009
Roque Alonso Trujillo Quintana	Director de Desarrollo	38	2001
Alejandro Pucheu Romero	Director Jurídico	39	2007
Alejandro Zarazúa Menchaca	Director Regional Zona Centro	50	2014
Francisco Eduardo Estrada Gómez Pezuela	Director Regional Zona Bajío	48	1998
Juan Carlos Talavera De Noriega	Director Regional Chihuahua	40	2007
Elías Laniado Laborín	Director Regional Baja California	63	2005
Daniel Roberto Trujillo Quintana	Director de Desarrollo – Bajío	35	2005

Fuente: Vesta

Lorenzo Manuel Berho Corona. Ver “Nuestro Consejo de Administración”.

Juan Felipe Sottit Achutegui es nuestro Director de Finanzas. El Sr. Sottit tiene amplia experiencia en el área de capital y finanzas, contabilidad y administración de tesorería, relaciones con inversionistas y administración del capital humano. El Sr. Sottit estudió ingeniería industrial en la Universidad Anáhuac y tiene una maestría en administración de empresas de la Universidad de Harvard.

Rodolfo Gerardo Balmaceda García es nuestro Director Comercial y es uno de los fundadores de Vesta. Actualmente, actúa como presidente de la Asociación Mexicana de Parques Industriales. Es licenciado en economía del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey y tiene una maestría en políticas públicas de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL-Chile).

Alejandro Ituarte Egea es nuestro Director de Nuevos Negocios. El Sr. Ituarte está encargado de nuestra estrategia de negocios y nuestras nuevas oportunidades de inversión. Es contador público por la Universidad Nacional Autónoma de México y tiene una maestría en Finanzas por la Universidad Nacional Autónoma de México.

Lorenzo Dominique Berho Carranza es nuestro Director de Operaciones y está a cargo del desempeño de nuestro negocio, incluyendo adquisiciones de propiedades y carteras, valuación y análisis de inversiones, obtención de capital y esfuerzos financieros y proyectos tales como fusiones, co-inversiones y estructuras de sociedad. Se tituló como ingeniero industrial de la Universidad Iberoamericana y tiene una maestría en ciencias inmobiliarias de la Universidad de San Diego. El Sr. Lorenzo Dominique Berho Carranza es hijo del Sr. Lorenzo Manuel Berho Corona.

Roque Alonso Trujillo Quintana es nuestro Director de Desarrollo y está encargado del desarrollo y la administración de nuestras construcciones, así como el mantenimiento de nuestra cartera en el Norte y Centro del país. Antes de unirse a Vesta fungió como Administrador de Construcciones en Tecnyco del Norte y como Supervisor en Construcción y Servicio. Es ingeniero civil por la Universidad Autónoma de Baja California.

Alejandro Pucheu Romero fue nombrado Director Jurídico de Vesta en 2007. Egresó de la Escuela Libre de Derecho con una licenciatura en derecho, tiene una maestría en derecho internacional y económico de la Universidad de Houston, y cursó un diplomado en manejo de inversiones inmobiliarias en la escuela de negocios de la Universidad de Harvard.

Alejandro Zarazúa Menchaca es Director Regional de la Zona Centro. El Sr. Zarazúa tiene un amplio conocimiento en la operación y manejo de parques industriales y logísticos. Antes de unirse a Vesta fungió como vicepresidente de desarrollo de negocios para *Corporate Properties of the Americas* (CPA), en donde durante 8 años fue responsable de investigación, selección y adquisición de propiedades industriales en el Estado de México. Adicionalmente, también actuó como director industrial en Alles Group, y como director de desarrollo industrial en Colliers International y CB Richards Ellis.

Francisco Eduardo Estrada Gómez Pezuela es Director Regional de la Zona Bajío. Fue presidente del parque industrial Bernardo Quintana 2007-2009, es el líder del proyecto del Parque Aeroespacial de Querétaro. Tiene estudios de Contaduría Pública de la Universidad Iberoamericana, cursó el diplomado en Bienes Raíces de la Universidad Intercontinental (1992), así como cursos de negociación (2000) y Real Estate Management (2007) en la escuela de negocios de la Universidad de Harvard.

Juan Carlos Talavera De Noriega es Director Regional de Chihuahua, dentro de sus funciones principales está la negociación y comercialización de espacios inmobiliarios en Ciudad Juárez. El Sr. Talavera fue presidente del Comité de Promoción Industrial de Ciudad Juárez 2010-2012 y fue presidente de Desarrollo Económico de Ciudad Juárez A.C. para el periodo 2012-2013, es Licenciado en Comercio Internacional titulado por el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey.

Elías Laniado Laborín es Director Regional de Baja California, es miembro activo en varias asociaciones industriales y de promoción económica en el área Baja California y California. Es ingeniero mecánico electricista de la Universidad Autónoma de Guadalajara, y cursó estudios de postgrado en ingeniería industrial en San Diego State University.

Daniel Roberto Trujillo Quintana es Director de Desarrollo y está encargado del desarrollo y administración de nuestras construcciones, y mantenimiento de nuestra cartera en la región Bajío. Antes de unirse a Vesta fungió como Supervisor de Obra en diferentes constructoras del norte del país y como Gerente de Construcción en la empresa de consultoría canadiense JNE en su división Mexico. Es ingeniero civil por la Universidad Autónoma de Baja California.

Accionistas

A la fecha de este Reporte Anual, los directivos relevantes de la Emisora son titulares de las acciones representativas del capital social de Vesta que a continuación se detallan:

Nombre	Numero de Acciones	Participación
Lorenzo Manuel Berho Corona	38,748,867	7.64%
Lorenzo D. Berho Carranza	1,591,465	0.31%
Alejandro Pucheu Romero	452,410	0.09%
Roque Alonso Trujillo Quintana	939,726	0.19%
Alejandro Ituarte Egea	1,918,141	0.38%
Rodolfo Gerardo Balmaceda Garcia	1,665,076	0.33%
Juan Felipe Sottit Achutegui	601,090	0.12%
Francisco Eduardo Estrada Gómez Pezuela	2,050,000	0.40%
Daniel Roberto Trujillo Quintana	801,327	0.16%
Diego Berho Carranza	601,910	0.12%
Elias Laniado Laborin	842,742	0.17%
Juan Carlos Talavera de Noriega	628,112	0.12%

Fuente: Vesta

A la fecha de este Reporte Anual, las siguientes personas son titulares de una participación mayor al 5% del capital social de la Emisora:

Nombre	Número de Acciones	Participación
Siefore Coppel Basica S.A. de C.V.	43,175,976	8.50%
Lorenzo Manuel Berho Corona	38,748,867	7.64%
BRCP México Industrial LLC	31,372,318	6.18%

Fuente: Vesta

A la fecha de este Reporte Anual, el Grupo de Personas conformado por la familia del Sr. Lorenzo Manuel Berho Corona son titulares de las acciones representativas del capital social de Vesta que a continuación se detallan:

Nombre	Número de Acciones	Participación
Lorenzo Manuel Berho Corona	38,748,867	7.64%
Lorenzo Dominique Berho Carranza	1,591,465	0.31%
Alejandro Berho Corona	2,693,708	0.53%
Guillermo Briones Perez	1,193,181	0.24%
Diego Berho Carranza	601,910	0.12%
Daniela Berho Carranza	596,457	0.12%
Carla Berho Carranza	616,040	0.12%
Paola Berho Corona	1,998,884	0.39%
María de Lourdes Corona Cuesta	1,817,307	0.36%

Fuente: Vesta

Acciones de Grupo Familiar

La siguiente tabla presenta cierta información en relación con las acciones propiedad de las personas que forman parte de la familia de Lorenzo Manuel Berho Corona, al 31 de marzo de 2014.

Nombre	Número de Acciones	Participación
Lorenzo Manuel Berho Corona	38,748,867	7.64%
Lorenzo Dominique Berho Carranza	1,591,465	0.31%
Alejandro Berho Corona	2,693,708	0.53%
Guillermo Briones Perez	1,193,181	0.24%
Diego Berho Carranza	601,910	0.12%
Daniela Berho Carranza	596,457	0.12%
Carla Berho Carranza	616,040	0.12%
Paola Berho Corona	1,998,884	0.39%
María de Lourdes Corona Cuesta	1,817,307	0.36%
Total	49,857,819	9.83%

Acciones de Funcionarios

La siguiente tabla presenta cierta información en relación con las acciones propiedad de los principales funcionarios de la Emisora, al 31 de marzo de 2014.

Nombre	Numero de Acciones	Participación
Lorenzo Manuel Berho Corona	38,748,867	7.64%
Lorenzo Dominique Berho Carranza	1,591,465	0.31%
Alejandro Pucheu Romero	452,410	0.09%
Roque Alonso Trujillo Quintana	939,726	0.19%
Alejandro Ituarte Egea	1,918,141	0.38%
Rodolfo Gerardo Balmaceda Garcia	1,665,076	0.33%
Juan Felipe Sottit Achutegui	601,090	0.12%
Francisco Eduardo Estrada Gómez Pezuela	2,050,000	0.40%
Daniel Roberto Trujillo Quintana	801,327	0.16%
Diego Berho Carranza	601,910	0.12%
Elias Laniado Laborin	842,742	0.17%
Juan Carlos Talavera de Noriega	628,112	0.12%
Total	50,840,866	10.02%

El director general y los Funcionarios de la Emisora mantienen el 10.02% de la tenencia accionaria de la Emisora.

Compensación de los Consejeros y Principales Funcionarios

El monto total de compensaciones pagadas a nuestros principales funcionarios durante el 2013, a través de nuestra subsidiaria, Vesta Management, S.C. (Vesta Management, S. de R.L. de C.V. a partir de 2014), fue de E.U.\$3.89 millones. La compensación total incluye el plan de bonos que está basado en el desempeño individual y en los resultados de nuestras operaciones. Dicha compensación, generalmente, no excede 75.0% de su sueldo total.

La Emisora no cuenta con planes de pensiones, retiro o similares para sus directivos relevantes.

Por acuerdo adoptado por la asamblea general de accionistas de la Emisora celebrada el día 10 de abril de 2014, sólo los miembros independientes del consejo de administración perciben las siguientes remuneraciones:

- Por cada sesión del consejo de administración a la que asistan, la cantidad de US\$3,800 más la cantidad correspondiente al impuesto sobre la renta que en términos de la legislación aplicable habrá de retenérseles, por cada sesión del consejo de administración a la que asistan.
- Por su actuación como presidentes del comité de auditoría y del comité de prácticas societarias, la cantidad de US\$4,000 y por su actuación como miembros US\$3,000, más la cantidad correspondiente al impuesto sobre la renta que en términos de la legislación aplicable habrá de retenérseles, por cada sesión de comité a la que asistan.
- Por su actuación como miembros o presidentes de los demás comités de Vesta, la cantidad de US\$3,000 más la cantidad correspondiente al impuesto sobre la renta que en términos de la legislación aplicable habrá de retenérseles, por cada sesión de comité a la que asistan.

En el caso de que a cualquier sesión, ya sea del consejo de administración o de cualquiera de los comités, asistan tanto el miembro propietario como el suplente, sólo el propietario tendrá derecho a recibir la remuneración. Los consejeros patrimoniales no percibirán remuneración alguna por su actuación como miembros del consejo de administración y/o de los comités de la Emisora.

Ética

La elaboración de nuestro Código de Ética se llevó a cabo mediante un ejercicio colaborativo incluyendo a representantes de nuestros grupos de interés. Para asegurar que el Código de Ética se mantenga como una práctica viva en la empresa, se constituyó un Comité de Ética, el cual vela por la imparcialidad y la aplicación del código.

Nuestro Código de Ética es del conocimiento de todos nuestros colaboradores, además de proveedores, accionistas, socios del sector inmobiliario, autoridades y consejeros, a través de nuestra página de internet.

Durante el mes de octubre de 2013, el Código de Ética fue actualizado, a través de un taller organizado por el propio comité de ética de la Emisora, en el que participaron todos nuestros empleados.

Mecanismo de denuncia anónima

La Emisora ha creado un espacio en su página de internet para realizar denuncias, tanto de parte de los colaboradores de Vesta como de terceros. El Comité de Ética tiene la obligación de dar seguimiento puntual a cada una de las denuncias.

Principios de derechos humanos

En Vesta estamos comprometidos con el apoyo y respeto a los derechos humanos, y buscamos influir positivamente en los diversos grupos con los que interactuamos. Partimos de la convicción de que la dignidad humana está en el corazón del llamado ético, por lo que dentro de nuestro Código de Ética expresamos éste compromiso. De igual forma, nos adherimos al Pacto Mundial de las Naciones Unidas y apoyamos las metas del milenio, en particular, en el apartado que se refiere al medio ambiente.

Principios laborales

En nuestro Código de Ética expresamos, como parte de nuestros Principios Generales, que todas las personas somos dignas de respeto, reconocidas como un fin en sí mismas y con dignidad inviolable. Vesta valora este principio como base de todas las normas de conducta, y busca establecer relaciones estimulantes y de mutuo beneficio con cada uno de sus colaboradores. Por ello, se debe mantener siempre una conducta respetuosa en el trato hacia las personas, grupos e instituciones con que se vincula, tomando en cuenta sus ideas y aportaciones, sin distinción de sexo, edad, origen social o étnico, credo, nacionalidad, preferencia sexual, estado civil, filiación política o jerarquía.

Seguridad y erradicación de trabajo infantil

A través de nuestros directores de desarrollo y regionales, implementamos procedimientos en la construcción de nuestros inmuebles, dentro de los cuales se verifica que se cumpla con los niveles de seguridad regidos por la ley y la supervisión para evitar el trabajo infantil.

d) Estatutos sociales y otros convenios

Estatutos

Constitución y registro

En 1998 iniciamos operaciones como una sociedad anónima de capital variable constituida conforme a las leyes mexicanas. En el 2001, adquirimos la sociedad denominada QVC III, S. de R.L. de C.V., constituida en 1996, en la cual nos fusionamos, a fin de concluir una adquisición de manera eficiente. Después de dicha fusión, nuestros accionistas controladores, controlaban la entidad fusionante y cambiamos la denominación social de la sociedad fusionante a Corporación Inmobiliaria Vesta, S. de R.L. de C.V. a fin de preservar nuestra identidad corporativa. Con fecha 29 de abril de 2011, nos fusionamos con CIV Real Estate, S. de R.L. de C.V.; dicha fusión entró surtió efectos el 11 de mayo de 2011. Con fecha 31 de mayo de 2011 nos transformamos en una sociedad anónima de capital variable, transformación que surtió efectos el 4 de julio de 2011. Con fechas 23 de septiembre de 2011 y 26 de octubre de 2011, celebramos una asamblea general ordinaria y extraordinaria de accionistas en la cual se aprobó la reforma de nuestros estatutos sociales para cumplir con las disposiciones aplicables en la LMV, la adopción de la modalidad de una sociedad anónima bursátil (con el fin de cumplir con la legislación mexicana aplicable), y la modificación de nuestra denominación social a Corporación Inmobiliaria Vesta, S.A.B. de C.V. Con fecha 16 de febrero de 2012, celebramos una asamblea general ordinaria y extraordinaria de accionistas en la cual se aprobaron cambios adicionales a nuestros estatutos sociales para cumplir con los requerimientos de la CNBV. Una copia de nuestros estatutos sociales, según fueron modificados, fue presentada a la CNBV y la BMV y está disponible para su revisión en la BMV, así como en su página de internet: www.bmv.com.mx.

Descripción del Capital Social y Estatutos Sociales

A continuación incluimos una descripción de nuestro capital social y de las disposiciones más relevantes de nuestros estatutos sociales y de la legislación mexicana (en particular, de la LMV). Esta descripción es un resumen y, como tal, no es exhaustivo. Para una comprensión más integral sugerimos que los inversionistas revisen nuestros estatutos sociales y la legislación aplicable.

Capital Social en Circulación

El capital social suscrito y pagado de la Emisora en circulación, asciende a la cantidad de Ps\$5,074,520,120.00

mismo que se encuentra representado por 507,452,012 acciones serie única, nominativas, y sin expresión de valor nominal, de las cuales 5,000 acciones corresponden a la parte fija del capital social de la Sociedad y el resto a la parte variable del mismo.

Cambios al Capital Social

La parte fija del capital social podrá aumentarse o disminuirse mediante resolución adoptada por los accionistas en una asamblea extraordinaria de accionistas, y deberá realizarse la modificación correspondiente de los estatutos sociales. La parte variable del capital social podrá ser aumentada o disminuida por los accionistas en una asamblea ordinaria de accionistas, sin realizar modificación alguna a nuestros estatutos. Los aumentos en la parte fija o variable del capital social, deberán inscribirse en el libro de variaciones de capital. No podrán emitirse nuevas acciones, sino hasta que las acciones emitidas con anterioridad hayan sido íntegramente pagadas.

Registro y Transferencia

La totalidad de las Acciones se encuentran depositadas en Indeval, bajo la forma de títulos globales. Los intermediarios, bancos y otras instituciones financieras de México y del extranjero, así como otras entidades autorizadas como participantes en Indeval, podrán mantener cuentas con Indeval. Mantenemos un registro de acciones y únicamente se reconocerá como accionistas a las personas que se encuentren inscritas como tales en dicho registro por contar con títulos expedidos a su nombre, y a quienes mantengan Acciones a través de casas de bolsa con cuentas con Indeval (evidenciando, conjuntamente por los registros de Indeval y de dicha institución).

Asambleas de Accionistas y Derechos de Voto.

Las asambleas generales de accionistas podrán ser ordinarias o extraordinarias. Los accionistas también podrán celebrar asambleas especiales para una clase determinada de nuestras Acciones en relación a asuntos que afectan cierta clase de nuestras Acciones. No se espera que se celebren asambleas especiales de accionistas en virtud de que tenemos una sola serie de Acciones en circulación.

Las asambleas generales extraordinarias son aquellas convocadas para resolver los siguientes asuntos:

- una prórroga de nuestra duración, o disolución voluntaria;
- un aumento o disminución de capital social fijo;
- cualquier modificación a nuestro objeto social o nacionalidad;
- cualquier fusión o transformación en otro tipo de sociedad;
- cualquier emisión de acciones preferentes;
- la amortización de acciones con utilidades retenidas;
- cualquier modificación a nuestros estatutos sociales;
- cualquier otro asunto previsto en la ley o en los estatutos sociales;
- la cancelación del registro de acciones en el RNV o cualquier otra bolsa de valores; o
- la emisión de acciones de tesorería para su futura emisión en los mercados de valores.

Son asambleas generales ordinarias de accionistas aquellas convocadas para resolver cualquier asunto que no esté reservado para las asambleas extraordinarias. Las asambleas generales ordinarias de accionistas se celebrarán por lo menos una vez al año, dentro de los cuatro meses siguientes a la clausura del ejercicio social para aprobar los estados financieros del ejercicio anterior; aprobar el nombramiento de los directores generales, nombrar a los miembros del consejo, nombrar al presidente del comité de auditoría y del comité de prácticas societarias, discutir y aprobar el informe anual del comité de auditoría y del comité de prácticas societarias, y determinar la forma en que se aplicarán las utilidades del ejercicio anterior (incluyendo, en su caso, el pago de dividendos); determinar el importe máximo que podrá destinarse a la adquisición de acciones propias. Adicionalmente, las asambleas ordinarias de accionistas deberán de aprobar cualquier operación que represente el 20.0% o más de nuestros activos consolidados durante cualquier ejercicio fiscal, con base en las cifras del trimestre inmediato anterior, con

independencia de la forma en que se ejecuten, siempre que por sus características puedan ser consideradas como una sola operación.

Las asambleas especiales de accionistas de una determinada serie o clase se reunirán para tratar cualquier asunto que pueda afectar los derechos de dicha clase. El quórum de una asamblea especial de accionistas y los votos necesarios para que una resolución sea válida, son iguales a aquellos requeridos para una asamblea extraordinaria de accionistas, salvo que los cálculos se harán con base en el número de Acciones en circulación de la clase a la cual pertenezca el asunto a resolver en dicha asamblea especial de accionistas.

Para que una asamblea general ordinaria de accionistas se considere legalmente instalada deberán estar representadas el 51.0% de las Acciones en circulación, y las resoluciones serán válidas cuando se tomen por la mayoría de los votos de las acciones representadas. En caso de que no se reúna dicho quórum, podrán realizarse ulteriores convocatorias, deberán estar representadas el 51.0% de las Acciones en circulación y las resoluciones de la asamblea serán válidas cuando se tomen por la mayoría de los votos de las acciones representadas. Para que una asamblea general extraordinaria se considere legalmente válida, deberán estar representadas al menos el 75.0% de las Acciones en circulación. En caso de que no se reúna dicho quórum, se podrá realizar una segunda convocatoria en la cual deberá estar representado al menos el 51.0% del capital social. En cualquier caso, las resoluciones adoptadas serán válidas cuando se tomen por al menos el 51.0% de las Acciones en circulación, salvo por las resoluciones en relación a las disposiciones de los estatutos sociales que regulan las restricciones a transmisiones de las Acciones, las cuales requerirán el voto favorable de 90.0% de las Acciones en circulación, y a la cancelación del registro de acciones en el RNV o cualquier bolsa de valores, misma que requerirá de al menos el 95.0% de votos favorables de las Acciones en circulación.

Los tenedores de nuestras Acciones no tendrán derechos de voto acumulativos. De conformidad con la LMV y nuestros estatutos sociales, los tenedores de al menos el 10.0% de nuestras Acciones en circulación actualmente tienen el derecho a designar a un miembro del Consejo de Administración por cada 10.0% de las mismas.

De conformidad con la legislación mexicana, y nuestros estatutos sociales, las asambleas podrán ser convocadas por (i) nuestro Consejo de Administración, (ii) el presidente o el secretario del Consejo de Administración, (iii) accionistas que representen cuando menos el 10.0% de nuestro capital social en circulación, mediante una solicitud al presidente del Consejo de Administración o al presidente del comité de auditoría o al comité de prácticas societarias para que éstos convoquen una asamblea, (iv) la autoridad judicial del domicilio social, si el presidente del Consejo de Administración o el presidente del comité de prácticas societarias o del comité de auditoría no convocan la asamblea a solicitud de los accionistas mencionados en el inciso (iii), (v) el presidente del comité de auditoría o del comité de prácticas societarias, o (vi) cualquier accionista, siempre y cuando, en este último caso, no se haya celebrado ninguna asamblea general anual ordinaria de accionistas en dos años consecutivos o que la asamblea general anual ordinaria de accionistas no haya tratado los asuntos requeridos a ser tratados en una asamblea general anual ordinaria de accionistas conforme a la legislación aplicable.

Salvo que se establezca lo contrario en los estatutos sociales de la Sociedad, las convocatorias para las asambleas de accionistas se publicarán en el periódico oficial de nuestro domicilio social o en uno de los diarios de mayor circulación en dicho domicilio, con cuando menos 15 días de anticipación a la fecha fijada para la asamblea en el caso de primera convocatoria o cualquier ulterior convocatoria. Las convocatorias deberán indicar el lugar y la fecha y hora de la asamblea, y contener el orden del día para la misma. Durante el periodo comprendido de la fecha de publicación de la convocatoria hasta la fecha de celebración de la asamblea, estará a disposición de los accionistas, en nuestras oficinas, toda la información relativa a cada uno de los asuntos del orden del día a tratarse en la asamblea. Para tener derecho de asistir a una asamblea de accionistas, los accionistas deberán presentar la constancia de depósito de sus Acciones en Indeval, una institución financiera, o en otra institución para el depósito de valores autorizada, junto con un certificado emitido por un participante de Indeval o de dicho depositario.

Nombramiento de Consejeros

Nuestro Consejo de Administración actualmente está compuesto por 10 miembros con sus respectivos suplentes. De conformidad con nuestros estatutos sociales, nuestro Consejo de Administración podrá conformarse hasta por 21 miembros, de los cuales al menos el 25.0% (y sus respectivos suplentes) deberán ser independientes, de conformidad con la LMV. Actualmente, Luis de la Calle Pardo, Francisco Uranga Thomas, Stephen B. Williams, Wilfrido Castillo Sánchez Mejorada, Javier Fernández Guerra, Marlene Carvajal y Oscar Francisco Cazares Elías, son los miembros propietarios del Consejo de Administración que califican como independientes. La determinación sobre si un consejero puede considerarse independiente, será hecha por nuestros accionistas (en la asamblea general de accionistas en la cuál sea designado), y dicha determinación podrá ser cuestionada por la CNBV dentro de los 30 días siguientes contados a partir de la fecha en que la designación del consejero sea notificada a la CNBV.

La CNBV solo podrá cuestionar la designación después de haber llevado a cabo una audiencia con nosotros y con el consejero afectado. Nuestros funcionarios, las personas que tengan una influencia decisiva sobre nosotros o la autoridad para dirigir nuestras decisiones administrativas o de negocios, o las personas que sean parte de nuestro grupo de accionistas de control, no podrán ser considerados como consejeros independientes.

En cada asamblea general ordinaria de accionistas, los tenedores de al menos 10.0% de las Acciones en circulación, tienen el derecho de designar a un miembro del Consejo de Administración y a su respectivo suplente.

Derecho de Suscripción Preferente

Conforme a la legislación mexicana y a nuestros estatutos sociales, nuestros accionistas tienen un derecho de suscripción preferente respecto de todas las emisiones de Acciones o aumentos de capital social, salvo ciertas excepciones establecidas más adelante. Generalmente, si emitimos Acciones adicionales, nuestros accionistas tienen derecho a suscribir el número de Acciones necesarias para que dicho tenedor pueda conservar su mismo porcentaje de participación accionaria. Los accionistas deberán ejercer sus derechos de preferencia en los periodos de tiempo que se establezcan en la asamblea que apruebe la emisión de Acciones adicionales. Este periodo no podrá ser inferior a quince días contados a partir de la publicación del aviso correspondiente en uno de los diarios de mayor circulación del domicilio de Vesta. Conforme a la legislación aplicable, los accionistas no pueden renunciar a su derecho de suscripción preferente de manera anticipada.

El derecho de suscripción preferente no es aplicable a (i) Acciones emitidas como consecuencia de fusiones, (ii) la colocación de Acciones depositadas en nuestra tesorería o en nuestro balance general, según sea el caso, como resultado de la recompra de dichas Acciones en la BMV, (iii) en caso de que los tenedores de las Acciones con derecho a voto, reunidos en asamblea extraordinaria, aprueben la emisión de Acciones no suscritas para realizar una oferta pública de conformidad con el artículo 53 de la LMV, y (iv) respecto de Acciones emitidas en relación con la conversión de valores convertibles.

Restricciones a la Propiedad y Transmisión de Acciones

Conforme a nuestros estatutos sociales, (i) ninguna persona o grupo de personas podrá adquirir, directa o indirectamente, Acciones si resultan en la propiedad de 9.5% o más de la totalidad de nuestras Acciones o un múltiplo de 9.5%, directa o indirectamente, (ii) celebrar convenios como consecuencia de los cuales se formen o adopten mecanismos o acuerdos de asociación de voto, o de voto en concierto o en conjunto, que impliquen un cambio en el control de la Emisora o una participación de cuando menos el 20.0% en nuestro capital social, y (iii) ningún competidor podrá adquirir, directa o indirectamente, Acciones si resulta en la propiedad de más del 9.5% de nuestras Acciones, sin la aprobación previa del Consejo de Administración. En todos los casos, la aprobación del Consejo de Administración deberá ser otorgada o rechazada dentro de los 90 días siguientes a que el Consejo de Administración reciba la solicitud correspondiente, pero siempre y cuando el Consejo de Administración cuente con toda la información requerida. Si al menos 75.0% de los miembros (sin conflictos de interés) del Consejo de Administración aprueban la adquisición o el acuerdo de voto, y la adquisición o el acuerdo de voto resultare en una participación de un accionista o grupo de accionistas del 20.0% o mayor de nuestras Acciones, o resultare en un cambio de control, la persona que pretenda adquirir o celebrar el acuerdo de voto respectivo deberá, adicionalmente, realizar una oferta pública de compra por el 100% de nuestras Acciones, conforme a la LMV a un precio igual al mayor de (x) el valor en libros por Acción de conformidad con los últimos estados financieros trimestrales aprobados por el Consejo de Administración o presentados a la CNBV o la BMV, (y) el precio de cierre por Acción más alto respecto de operaciones en la BMV publicado en cualquiera de los 365 días anteriores a la fecha de presentación de la solicitud o de la autorización otorgada por el Consejo de Administración respecto la operación correspondiente, o (z) el precio más alto pagado respecto de la compra de cualesquiera Acciones, en cualquier tiempo, por la persona que, individual o conjuntamente, directa o indirectamente, tenga la intención de adquirir las Acciones o pretenda celebrar el acuerdo de voto, objeto de la solicitud autorizada por el Consejo de Administración, más, en cada uno de dichos casos, una prima equivalente al 20.0% respecto del precio por Acción pagadero en relación con la adquisición objeto de solicitud, en el entendido que, el Consejo de Administración podrá modificar, hacia arriba o hacia abajo, el monto de dicha prima, considerando la opinión de un banco de inversión de reconocido prestigio.

Si se llegaren a realizar adquisiciones de Acciones o celebrar acuerdos de voto, sin observar el requisito de obtener la autorización previa y por escrito del Consejo de Administración, el Consejo de Administración podrá acordar, entre otras, las siguientes medidas: (i) la reversión de las operaciones realizadas, con mutua restitución entre las partes, cuando esto fuera posible, o (ii) que sean enajenadas las Acciones objeto de la adquisición, a un tercero interesado aprobado por el Consejo de Administración, al precio mínimo de referencia que determine el Consejo de Administración. Adicionalmente, las Acciones materia de dichas adquisiciones o del acuerdo de voto, conforme a los

estatutos sociales, no otorgarán derecho alguno para votar en ninguna Asamblea de Accionistas de la Sociedad, lo que será responsabilidad del adquirente o grupo de adquirentes.

Cambio de Control

De conformidad con la LMV, a cualquier persona o grupo de personas que, directa o indirectamente, en una transacción o una serie de transacciones, pretenda adquirir el control de nuestras Acciones en circulación, se le solicitará que además de obtener la aprobación de nuestro Consejo de Administración, según se describió anteriormente, lleve a cabo una oferta pública de compra por el 100.0% de nuestras acciones menos una, a un precio igual al mayor de (i) el precio promedio de cotización de nuestras Acciones durante los 30 días previos a la oferta, o (ii) el último valor en libros reportado por Acción. La LMV define control para estos efectos, como (i) la facultad de imponer decisiones, directa o indirectamente, en una asamblea de accionistas, (ii) el derecho a voto de 50% o más de nuestras Acciones, o (iii) la capacidad de causar, directa o indirectamente, que nuestra administración, estrategia o políticas se sigan de cierta forma.

En relación con una oferta pública de compra, nuestro Consejo de Administración debe, sujeto a la opinión previa de nuestro comité de prácticas societarias, opinar respecto del precio de la oferta. Previo a dicha opinión, nuestro Consejo de Administración podrá solicitar la opinión de un tercero experto. Los miembros del Consejo de Administración y el director general, tienen la obligación de divulgar al público, si enajenarán o no nuestras Acciones de las cuales sean titulares, cada uno de ellos en la oferta pública de compra correspondiente.

Dividendos

Durante la asamblea general ordinaria de accionistas de Vesta celebrada con fecha 25 de septiembre de 2012, se acordó la adopción de una política de dividendos consistente en la distribución de hasta el 75% de la Utilidad Distribuible cada año.

Para dichos propósitos "Utilidad Distribuible" significa, la Utilidad (Pérdida) antes de impuestos por el año, ajustado por los conceptos no generadores de flujo de efectivo y los Gastos de Capital Presupuestados. Esto es la Utilidad (Pérdida) antes del impuesto sobre la renta del año, ajustado mediante la adición o sustracción, según sea el caso, de la Depreciación, Ganancia (Pérdida) Cambiaria, Ganancia (Pérdida) por revaluación de inversión, otras Ganancias (Pérdidas) no generadoras de flujo de efectivo, Repago de Préstamos, Impuesto sobre la Renta pagado, y restando el Presupuesto de Gastos de Capital para el siguiente año.

Esta política de dividendos estará en vigor por un plazo de 3 años, al término del cual el Consejo de Administración deberá proponer una nueva política basada en la situación de Vesta y de su negocio. Asimismo, en dicha asamblea general ordinaria de accionistas se acordó decretar el pago de un dividendo por la cantidad total de E.U.\$9,795,444, proveniente de los resultados acumulados al cierre del ejercicio del 2011, mismo que equivale a un dividendo de E.U. \$0.024935115 por acción, pagado el 9 de noviembre de 2012. En la asamblea general ordinaria de accionistas celebrada el día 19 de marzo de 2013, se decretó el pago de un dividendos por la cantidad total de E.U.\$10,468,173, mismo que equivale a un dividendo de E.U.\$0.0266448201 por acción, pagado el día 28 de marzo de 2013. Finalmente, en la asamblea general ordinaria de accionistas celebrada el día 13 de marzo de 2014, se decretó el pago de un dividendos por la cantidad total de E.U.\$16,817,484, mismo que equivale a un dividendo de E.U.\$0.0331410308 por acción, pagado el día 4 de abril de 2014.

Recompra de Acciones

De conformidad con nuestros estatutos sociales y la LMV, Vesta puede recomprar sus propias Acciones en relación ya sea con (i) una reducción del capital social, o (ii) una recompra con utilidades pendientes de distribuir. En relación con una reducción del capital social, la recompra de Acciones se hará a prorrata entre los accionistas.

Disolución o Liquidación

Ante la disolución o liquidación, nuestros accionistas nombrarán a uno o más liquidadores en una asamblea general extraordinaria de accionistas. Todas las Acciones del capital social totalmente pagadas y en circulación tendrán derecho a participar equitativamente en cualquier distribución resultante de la liquidación.

Derechos de los Accionistas Minoritarios

Conforme a la LMV, nuestros estatutos sociales incluyen ciertas protecciones para los accionistas minoritarios, de las cuales algunas han sido descritas anteriormente. Estas protecciones a las minorías incluyen:

- A los titulares de cuando menos el 10.0% del total del capital accionario en circulación con derecho a voto:
 - requerir la convocatoria de una asamblea de accionistas;
 - solicitar que las resoluciones con relación a cualquier asunto del cual no fueron suficientemente informados, sean aplazados; y
 - nombrar un miembro del Consejo de Administración y un miembro suplente del Consejo de Administración.
- los tenedores de 20.0% de las acciones en circulación con derecho a voto podrán oponerse judicialmente a las resoluciones que se hubieren tomado en una asamblea de accionistas y solicitar al tribunal que ordene la suspensión de la resolución, si esta solicitud se presenta dentro de los 15 días siguientes a la fecha de la asamblea en la cual la resolución haya sido aprobada, en el entendido que (i) la resolución contra la cual se oponen viole la ley mexicana o los estatutos sociales, (ii) los accionistas que se oponen no asistieron a la asamblea o votaron en contra de la resolución a la cual se oponen, y (iii) los accionistas que se oponen entreguen una fianza al tribunal para garantizar el pago de cualesquier daños que pudieran surgir como resultado de la suspensión de la resolución en caso de que el tribunal se declare a favor del accionista que se opone; estas disposiciones han sido escasamente utilizadas en México, y por lo tanto, la resolución que el tribunal competente pudiera tomar es incierta.
- los accionistas que representen el 5.0% o más del capital social, podrán ejercer la acción por responsabilidad civil (para nuestro beneficio y no para beneficio del demandante), contra todos o cualquiera de los consejeros, por violación a su deber de diligencia o deber de lealtad, por un monto equivalente a los daños y perjuicios que nos causen. Las acciones para exigir esta responsabilidad prescriben en cinco años.

Otras Disposiciones

Duración

De conformidad con nuestros estatutos sociales, la duración de nuestra sociedad es indefinida.

Compra de Acciones Propias

Podemos comprar nuestras Acciones en la BMV en cualquier momento al precio de mercado vigente en ese momento. Los derechos patrimoniales y de voto correspondientes a las Acciones recompradas no podrán ejercerse durante el periodo en el cual seamos titulares de dichas Acciones, y las mismas no se considerarán como Acciones en circulación para efectos de quórum alguno o votación en asamblea de accionistas. No es necesario obtener autorización previa del Consejo de Administración para llevar a cabo dichas adquisiciones. Sin embargo, el monto máximo que podremos utilizar para la adquisición de Acciones propias estará sujeto a la aprobación de la asamblea general ordinaria de accionistas, y el Consejo de Administración deberá designar a una o varias personas autorizadas para implementar y llevar a cabo cualquiera de dichas recompras. La adquisición de Acciones propias está sujeta a las disposiciones de la LMV y deberá efectuarse, registrarse y revelarse en la forma exigida por la CNBV. En el supuesto que quisiéramos adquirir Acciones propias que representen el 1.0% de nuestro capital durante una misma sesión en la BMV, estamos obligados a revelarlo al público inversionista con al menos diez minutos de anticipación a la presentación de la postura correspondiente. En el supuesto de que quisiéramos adquirir Acciones propias que representen el 3.0% o más de nuestro capital durante cualquier periodo de veinte días de operaciones en la BMV, estamos obligados a realizar una oferta pública de compra respecto de dichas Acciones.

Compras de Acciones por nuestras Subsidiarias

Nuestras subsidiarias u otras entidades controladas por nosotros no podrán adquirir, directa o indirectamente, Acciones representativas de nuestro capital social o acciones de sociedades o entidades que sean nuestros accionistas.

Conflictos de Interés

Conforme a la legislación aplicable, cualquier accionista que en una operación determinada tenga un interés opuesto al nuestro será responsable del pago de daños, siempre que sin su voto no se hubiere logrado la mayoría necesaria para la validez de la resolución.

Cualquier consejero que en una operación determinada tenga un interés opuesto al nuestro, deberá divulgarlo y abstenerse de toda deliberación y resolución al respecto. El consejero que contravenga esta disposición, será responsable de los daños y perjuicios que nos cause, así como una violación de dicho consejero a su deber de diligencia.

Jurisdicción

Nuestros estatutos sociales establecen que, cualquier controversia entre nosotros y nuestros accionistas, o entre nuestros accionistas, se someterá a la jurisdicción de los tribunales competentes de la ciudad de México, Distrito Federal.

Cancelación del Registro en el RNV

De conformidad con nuestros estatutos sociales, y según se prevé en la LMV, estaremos obligados a realizar una oferta pública para la compra de las Acciones de los accionistas minoritarios, en caso que el listado de nuestras Acciones en la BMV sea cancelado, ya sea por decisión nuestra o por orden de la CNBV. Los accionistas que tengan el control de la sociedad serán subsidiariamente responsables por el cumplimiento de estas obligaciones. Un accionista de control se define como aquél que es tenedor de la mayoría de las Acciones con derecho a voto representativas de nuestro capital, que tiene la facultad de determinar el resultado de las votaciones durante las Asambleas Generales de Accionistas o sesiones de nuestro Consejo de Administración, y tiene el derecho de nombrar a la mayoría de nuestros consejeros. El precio de compra será el más alto de entre (i) el precio, ponderado por volumen, promedio de cotización por Acción en la BMV durante los 30 días anteriores a la fecha de la oferta, o (ii) el último valor en libros registrado en el último reporte presentado a la CNBV y la BMV. Si la cancelación es solicitada por la CNBV, entonces deberá iniciarse dentro de los 180 días contados a partir de dicha solicitud. Si es solicitada por nosotros, de conformidad con la LMV y nuestros estatutos sociales, la cancelación debe ser aprobada por el 95.0% de nuestros accionistas.

El Consejo de Administración deberá emitir su opinión respecto del precio de oferta, tomando en consideración los derechos de los accionistas minoritarios. Dicha opinión podrá estar acompañada de una opinión emitida por un experto independiente.

Modificaciones Estatutarias

Después de 16 de febrero de 2012, no ha habido ninguna modificación de los Estatutos Sociales.

e) Otras prácticas de gobierno corporativo

La Emisora se apega a las prácticas de gobierno corporativo incluidas en el Código de Mejores Prácticas Corporativas y a las reglas que se encuentran incluidas dentro de los estatutos sociales de la Emisora. No hemos adoptado ningún tipo de código o práctica que sean contrarias a las mencionadas reglas.

Los consejeros suplentes actualmente nombrados, única y exclusivamente pueden suplir las ausencias de los consejeros propietarios respecto de los cuales fueron nombrados como suplentes.

La Emisora no ha adoptado ninguna práctica que pudiera tener el efecto de restringir la información a accionistas, consejeros o miembros de los comités. Toda la información que de acuerdo a la legislación aplicable debe de producir y entregar la Emisora, ha sido producida y entregada en tiempo y forma.

5. MERCADO DE CAPITALES

a) Estructura Accionaria

Vesta no tiene obligaciones convertibles ni CPO's sobre acciones. La información sobre acciones representativas del capital social se encuentra en el apartado 2. La Emisora, inciso b. Descripción del Negocio, sección xii. Acciones Representativas del Capital Social de este documento.

b) Comportamiento de la Acción en el Mercado de Valores

Las acciones cotizan en la BMV bajo la clave de pizarra "VESTA".
El comportamiento de la acción al cierre del 31 de diciembre de 2013 se describe a continuación:

El comportamiento mensual de la acción:

Pendiente actualizar (6 meses anteriores al tiempo de reportar este documento)

Fecha	Máximo	Mínimo	Cierre	Volumen Promedio
Oct-13	25.19	24.16	24.96	1,134,861
Nov-13	24.80	22.66	24.38	1,259,976
Dec-13	24.67	21.97	22.74	2,992,676
Ene-14	24.57	22.20	24.57	1,472,199
Feb-14	25.03	24.32	26.80	776,695
Mar-14	27.00	24.32	26.44	2,106,753
Abril-14*	26.82*	25.82*	26.37*	988,179*

Volumen = Promedio del volumen diario tomando en cuenta únicamente el período anual.

Fuente: Bloomberg

*Información al 25 de abril de 2014

El comportamiento trimestral de la acción:

Fecha	Máximo	Mínimo	Cierre	Volumen Promedio
1T2013	26.80	21.11	26.80	839,427
2T2013	28.60	23.67	25.22	1,034,584
3T2013	28.11	24.16	24.19	950,991
4T2013	25.19	21.97	22.74	1,801,285
1T2014	27.00	22.20	26.44	1,472,782

Volumen = Promedio del volumen diario tomando en cuenta únicamente el período anual.

Fuente: Bloomberg

El comportamiento anual de la acción:

Fecha	Máximo	Mínimo	Cierre	Volumen Promedio
2013	28.60	21.11	22.74	1,159,502

Volumen = Promedio del volumen diario tomando en cuenta únicamente el período anual.

Fuente: Bloomberg

c) Formador de Mercado

La única firma con la que Corporación Inmobiliaria Vesta S.A.B. de C.V. tiene un Contrato de Prestación de Servicios de Formación de Mercado es con Credit Suisse (México), S.A. de C.V., Credit Suisse Grupo Financiero (México).

El monto promedio operado diario en Vesta por el Formador de Mercado durante el ejercicio social terminado el 31 de diciembre del 2013 fue de Ps.\$130,374,906.36 (E.U.\$10,446,707.24) mientras que el promedio operado diario en el mercado, durante el mismo periodo fue de E.U.\$47,591,663.11.

El contrato podrá darse por terminado de manera anticipada por cualquiera de las partes mediante notificación por escrita a la otra, entregada con una antelación de al menos 30 días. La parte solicitante de la terminación se compromete a notificar dicha terminación por escrito a la Bolsa Mexicana de Valores, con al menos 15 días hábiles bursátiles previos a la fecha en que dejará de tener efecto el contrato.

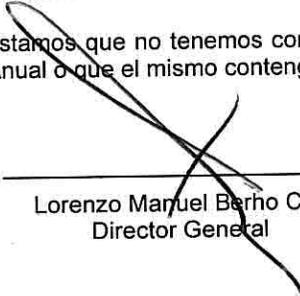
El contrato tiene como objeto, la prestación de servicio de formación de mercado por parte del formador de mercado, con la finalidad de aumentar la liquidez de los valores de la Emisora, así como para promover la estabilidad y la continuidad de precios de los mismos, de conformidad con lo establecido en las leyes, disposiciones de carácter general, reglamentos y normas de autorregulación aplicables, emitidas por las autoridades y organismos autorregulatorios.

6. PERSONAS RESPONSABLES

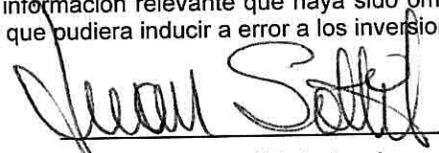
Corporación Inmobiliaria Vesta S.A.B. de C.V.

Los suscritos manifestamos bajo protesta de decir verdad que, en el ámbito de nuestras respectivas funciones, preparamos la información relativa a la emisora contenida en el presente Reporte Anual, la cual, a nuestro leal saber y entender, refleja razonablemente su situación.

Asimismo, manifestamos que no tenemos conocimiento de información relevante que haya sido omitida o falseada en este Reporte Anual o que el mismo contenga información que pudiera inducir a error a los inversionistas.



Lorenzo Manuel Berho Corona
Director General



Juan Felipe Sottit Achutegui
Director de Finanzas



Alejandro Pucheu Romero
Director Jurídico

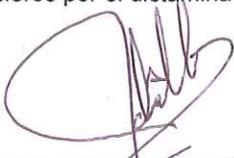
25 de abril de 2014

Al Consejo de Administración de Corporación
Inmobiliaria Vesta S. A. B. de C. V. y subsidiarias.
Bosques de Ciruelos #304 piso 7
Col. Bosques de las Lomas
11700 México, D.F.

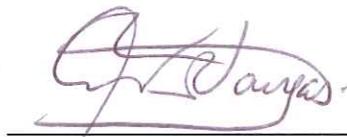
Los suscritos manifiestan bajo protesta de decir verdad, que los estados financieros que contiene el presente reporte anual por los ejercicios terminados el 31 de diciembre de 2013 y 2012, fueron dictaminados con fecha 17 de febrero de 2014, de conformidad con las Normas Internacionales de Auditoría.

Asimismo, manifiestan que han leído el presente reporte anual y basado en su lectura y dentro del alcance del trabajo de auditoría realizado, no tienen conocimiento de errores relevantes o inconsistencias en la información que se incluye y cuya fuente provenga de los estados financieros dictaminados señalados en el párrafo anterior, ni de información que haya sido omitida o falseada en este reporte anual o que el mismo contenga información que pudiera inducir a error a los inversionistas.

No obstante, los suscritos no fuimos contratados, y no realizaron procedimientos adicionales con el objeto de expresar su opinión respecto de la otra información contenida en el reporte anual que no provenga de los estados financieros por él dictaminados.



C. P. C. Erick J. Calvillo Rello
Socio de Auditoría
Galaz, Yamazaki, Ruiz Urquiza, S. C.
Miembro de Deloitte Touche Tohmatsu Limited



C. P. C. Arturo Vargas Arellano
Representante Legal
Galaz, Yamazaki, Ruiz Urquiza, S. C.
Miembro de Deloitte Touche Tohmatsu Limited

17 de febrero de 2014

Al Consejo de Administración de Corporación
Inmobiliaria Vesta S. A. B. de C. V. y subsidiarias.
Bosques de Ciruelos #304 piso 7
Col. Bosques de las Lomas
11700 México, D.F.

Estimados Señores:

En relación con lo dispuesto en el artículo 84 y 84 Bis, de las Disposiciones de Carácter General Aplicables a las Emisoras de Valores y a Otros Participantes del Mercado de Valores, publicadas en el Diario Oficial de la Federación el 19 de marzo de 2003, y sus modificaciones mediante resoluciones publicadas en el citado Diario Oficial el 7 de octubre de 2003, el 6 de septiembre de 2004, el 22 de septiembre de 2006, el 19 de septiembre de 2008, el 27 de enero, 22 de julio y 29 de diciembre de 2009, 10 y 20 de diciembre de 2010, 16 de marzo, 27 de julio, 31 de agosto y 28 de diciembre de 2011 y 16 de febrero, y 12 de octubre de 2012 y el 30 de abril y 15 de julio de 2013 (“las Disposiciones”), y de acuerdo con el contrato de prestación de servicios profesionales que celebré el 30 de septiembre de 2013 con Corporación Inmobiliaria Vesta, S. A. B. de C. V. y subsidiarias (“la Emisora”), para realizar la auditoría de los estados financieros consolidados al 31 de diciembre de 2013 y por el año que terminó en esa fecha, manifiesto, bajo protesta de decir verdad, lo siguiente:

- I. Que desde la fecha en que presto mis servicios como auditor externo a la Emisora y en mi calidad de tal, durante el desarrollo de la auditoría y hasta la fecha de emisión de la opinión correspondiente, no me ubico en ninguno de los supuestos a que hace referencia el artículo 83 de la Circular Única de Emisoras.
- II. Que expreso mi consentimiento para proporcionar a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (“la Comisión”) cualquier información que ésta me requiera a fin de verificar mi independencia.
- III. Que me obligo a conservar físicamente o a través de medios electromagnéticos y por un periodo no inferior a cinco años, en mis oficinas, toda la documentación, información y demás elementos de juicio utilizados para elaborar el dictamen correspondiente, y a proporcionarlos a la Comisión cuando ésta me los solicite.
- IV. Que expreso mi consentimiento para que la Emisora incluya en la información anual a que hacen referencia el artículo 33, fracción I, inciso b), numeral 1, de la Circular Única de Emisoras, el dictamen sobre los estados financieros que al efecto emití. Lo anterior, en el entendido de que previamente deberé cerciorarme de que la información contenida en los estados financieros incluidos en el reporte anual de que se trate, así como cualquier otra información financiera incluida en dicho documento cuya fuente provenga de los mencionados estados financieros o del dictamen que al efecto presente, coincida con la dictaminada, con el fin de que dicha información sea hecha del conocimiento público.

- V. Que cuento con documento vigente que acredita mi capacidad técnica.
- VI. Que no tengo ofrecimiento para ser consejero o directivo de la Emisora.

Atentamente



C. P. C. Erick J. Calvillo Rello

Auditor Externo

Socio de Galaz, Yamazaki, Ruiz Urquiza, S. C.

Miembro de Deloitte Touche Tohmatsu Limited

7. ANEXOS

OPINIÓN DEL COMITÉ DE AUDITORÍA.



CORPORACIÓN INMOBILIARIA VESTA, S.A.B. DE C.V.
INFORME ANUAL DEL COMITÉ DE AUDITORIA
Ejercicio Social 2013

En términos de lo dispuesto por el artículo 43 fracción II de la Ley del Mercado de Valores, el suscrito en mi carácter de presidente del comité de auditoría de Corporación Inmobiliaria Vesta, S.A.B. de C.V. (la "Sociedad"), me permito presentar al Consejo de Administración el informe anual de actividades del comité que presidí durante el ejercicio social que terminó el 31 de diciembre de 2013.

I. Actividades

Durante el ejercicio social terminado el 31 de diciembre de 2013, el comité de auditoría se reunió en las fechas y adoptó las resoluciones que a continuación se detallan:

A. Sesión del 23 de abril de 2013:

1. Recomendar al consejo de administración la aprobación de los estados financieros de la Sociedad y sus subsidiarias preparados por el primer trimestre del ejercicio 2013.

B. Sesión del 24 de julio de 2013:

1. Se tomó nota del reporte presentado con motivo de la oferta pública de acciones de la Sociedad y se instruyó someterlo a la aprobación del Consejo de Administración de la Sociedad.
2. Se resolvió recomendar al consejo de administración la aprobación de los estados financieros de la Sociedad y sus subsidiarias preparados por el segundo trimestre del ejercicio 2013.

C. Sesión del 21 de octubre de 2013:

1. Se resolvió recomendar al consejo de administración la aprobación de los estados financieros de la Sociedad y sus subsidiarias preparados por el tercer trimestre del ejercicio 2013.
2. Se aprobó la contratación de Galaz, Yamasaki, Ruiz Urquiza, S.C. (miembro de Deloitte Touche Tomatsu Limited) ("Deloitte") como auditor externo de la Sociedad para el ejercicio fiscal de 2014, y para prestar los siguientes servicios: (i) los servicios de auditoría anuales, incluyendo revisiones trimestrales; (ii) servicios adicionales relacionados con las declaraciones y devoluciones de impuestos.



3. Recomendar al consejo de administración la transformación de la sociedad Vesta Management, de una S.C. a una S. de R.L. de C.V. para dar cumplimiento a las recomendaciones de los auditores y de los asesores fiscales.

II. Control Interno de la Sociedad

La Sociedad cuenta con políticas y procedimientos de control interno diseñados para asegurar el adecuado registro y reporte de operaciones conforme a los estándares contables y de información financiera adoptados por la misma. Dichos controles internos y políticas de información han sido revisadas por el auditor externo de la Sociedad, y el mismo no ha manifestado desviación o no conformidad al respecto, dentro de su reporte de auditoría.

A la fecha no se tiene identificada alguna desviación o deficiencia en los procesos de control interno ni de registro de la información.

III. Medidas Preventivas y Correctivas

Durante el ejercicio 2013, no se notaron deficiencias en las políticas de operación, de registro contable y de operación de la Sociedad, ni de sus subsidiarias, por lo que no fue aplicada ninguna medida preventiva o correctiva al respecto.

IV. Evaluación del Auditor Externo

El auditor externo de la Sociedad durante el ejercicio social terminado el 31 de diciembre de 2013 fue Galaz, Yamasaki, Ruiz Urquiza, S.C. (miembro de Deloitte Touche Tomatsu Limited), cuyas oficinas se encuentran ubicadas en Paseo de la Reforma 489, Piso 6, Colonia Cuauhtémoc, Mexico, D.F., C.P. 06500.

A esta fecha el desempeño del auditor externo en el proceso de auditoría de la Sociedad y de sus subsidiarias, así como en la preparación de los estados financieros conforme a los estándares de información financiera adoptados por la Sociedad, ha sido aceptable y de acuerdo a lo contratado con dicho auditor externo.

En virtud de lo anterior, este comité no tiene objeción respecto del desempeño del auditor durante el ejercicio social terminado el 31 de Diciembre de 2013.

V. Servicios Complementarios del Auditor Externo

Durante el ejercicio social terminado el 31 de diciembre de 2013, el auditor externo proveyó servicios relativos a la verificación de cifras para presentación de reportes fiscales ante autoridades correspondientes, mismos que fueron prestados en condiciones de mercado y en los términos pactados en cada caso entre la Sociedad y el auditor.



Se hace constar que los demás servicios independientes que prestaron otros asesores de la Sociedad, fueron contratados dentro del curso normal del negocio, con los alcances y costos de mercado.

VI. Resultados de las Revisiones a los Estados Financieros

Los reportes de auditoría preparados por el auditor externo de la Sociedad, fueron emitidos sin salvedades ni observaciones, y este comité de auditoría está de acuerdo con dichos reportes.

VII. Modificaciones a las Políticas Contables

Durante el ejercicio social terminado al 31 de diciembre de 2013, no hubo modificaciones a las políticas contables seguidas por la Sociedad.

Los estándares internacionales de información financiera han sido consistentemente aplicados por la Sociedad y sus subsidiarias en la preparación de sus estados financieros y en el control interno de sus operaciones.

VIII. Observaciones en Relación a Auditorías Internas y Externas.

Se hace constar que en el ejercicio social que abarca el presente informe, este comité no recibió observaciones por parte de accionistas, consejeros, directivos relevantes, empleados o de terceros en relación con los controles internos y temas relacionados con auditoría interna y externa, no recibió ninguna denuncia de algún hecho irregular.

IX. Seguimiento de Acuerdos.

Los acuerdos adoptados por la asamblea general de accionistas y por el consejo de administración de la Sociedad, han sido debidamente cumplidos por lo que no existe acuerdo pendiente de ejecutar. Aquellos acuerdos que implican acciones de tracto sucesivo, se encuentran en proceso de cumplimiento y no se notan retrasos al respecto.

X. Diferencias con la Administración

A la fecha del presente informe no ha habido diferencias de opinión entre este comité de auditoría y los directivos relevantes de la Sociedad.

Mexico D.F. a 20 de enero de 2014

Karl Heinz Klöcker

Presidente del Comité de Auditoría
Corporación Inmobiliaria Vesta, S.A.B. de C.V.

**ESTADOS FINANCIEROS AUDITADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013 Y 2012, Y POR LOS
AÑOS TERMINADOS EN ESAS FECHAS CON EL INFORME DE LOS AUDITORES
INDEPENDIENTES.**

**Corporación Inmobiliaria Vesta,
S. A. B. de C. V. y Subsidiarias**

Estados financieros consolidados por los años que terminaron el 31 de diciembre de 2013 y 2012, e Informe de los auditores independientes del 17 de febrero de 2014

Corporación Inmobiliaria Vesta, S. A. B. de C. V. y Subsidiarias

Informe de los auditores independientes y estados financieros consolidados 2013 y 2012

Contenido	Página
Informe de los auditores independientes	1
Estados consolidados de situación financiera	3
Estados consolidados de resultados y otros resultados integrales	4
Estados consolidados de variaciones en el capital contable	5
Estados consolidados de flujos de efectivo	6
Notas a los estados financieros consolidados	7

Informe de los auditores independientes al Consejo de Administración y Accionistas de Corporación Inmobiliaria Vesta, S. A. B. de C.V.

Hemos auditado los estados financieros consolidados adjuntos de Corporación Inmobiliaria Vesta, S. A. B. de C. V. y Subsidiarias (la “Entidad”), los cuales comprenden los estados consolidados de situación financiera al 31 de diciembre de 2013 y 2012, y los estados consolidados de resultados y otros resultados integrales, de variaciones en el capital contable y de flujos de efectivo, correspondientes a los años que terminaron el 31 de diciembre de 2013 y 2012, así como un resumen de las políticas contables significativas y otra información explicativa.

Responsabilidad de la administración en relación con los estados financieros consolidados

La administración es responsable de la preparación y presentación razonable de los estados financieros consolidados adjuntos de conformidad con las Normas Internacionales de Información Financiera, y del control interno que la Administración considere necesario para permitir la preparación de estados financieros consolidados libres de errores importantes debido a fraude o error.

Responsabilidad del auditor

Nuestra responsabilidad es la de expresar una opinión sobre estos estados financieros consolidados adjuntos con base en nuestras auditorías. Hemos llevado a cabo nuestras auditorías de acuerdo con las Normas Internacionales de Auditoría. Dichas normas exigen que cumplamos los requisitos de ética, así como que planeemos y ejecutemos la auditoría con el fin de obtener una seguridad razonable sobre si los estados financieros consolidados están libres de errores importantes.

Una auditoría consiste en la aplicación de procedimientos para obtener evidencia de auditoría sobre los importes y la información revelada en los estados financieros consolidados. Los procedimientos seleccionados dependen del juicio del auditor, incluida la evaluación de los riesgos de error importante en los estados financieros consolidados debido a fraude o error. Al efectuar dicha evaluación de riesgo, el auditor considera el control interno relevante para la preparación y presentación razonable de los estados financieros consolidados por parte de la Entidad, con el fin de diseñar los procedimientos de auditoría que sean adecuados en función de las circunstancias, y no con la finalidad de expresar una opinión sobre la efectividad del control interno de la Entidad. Una auditoría también incluye la evaluación de lo adecuado de las políticas contables aplicadas y de la razonabilidad de las estimaciones contables realizadas por la administración, así como la evaluación de la presentación de los estados financieros consolidados en su conjunto.

Consideramos que la evidencia que hemos obtenido en nuestras auditorías proporciona una base suficiente y adecuada para nuestra opinión de auditoría.

Opinión

En nuestra opinión, los estados financieros consolidados adjuntos presentan razonablemente, en todos los aspectos importantes, la situación financiera de Corporación Inmobiliaria Vesta, S. A.B. de C. V. y Subsidiarias al 31 de diciembre de 2013 y 2012, así como sus resultados y sus flujos de efectivo correspondientes a los ejercicios terminados en dichas fechas, de conformidad con las Normas Internacionales de Información Financiera.

Galaz, Yamazaki, Ruiz Urquiza, S. C.
Miembro de Deloitte Touche Tohmatsu Limited

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Erick J. Calvillo Rello', written over a vertical line.

C. P. C. Erick J. Calvillo Rello

17 de febrero de 2014

Corporación Inmobiliaria Vesta, S. A. B. de C. V. y Subsidiarias

Estados consolidados de situación financiera

Al 31 de diciembre de 2013 y 2012

(En dólares americanos)

Activos	Notas	31/12/2013	31/12/2012
Activo circulante:			
Efectivo y equivalentes de efectivo	4	\$ 8,297,797	\$ 36,947,094
Activos financieros de negociación	5	233,052,020	120,345,021
Impuestos por recuperar	6	16,546,275	10,412,489
Cuentas por cobrar por arrendamientos operativos – Neto	7	6,706,759	4,285,002
Pagos anticipados		<u>323,987</u>	<u>-</u>
Total del activo circulante		264,926,838	171,989,606
Activo no circulante:			
Propiedades de inversión	8	951,884,585	744,761,666
Equipo de oficina – Neto		344,540	297,840
Depósitos en garantía		<u>2,967,835</u>	<u>2,773,832</u>
Total del activo no circulante		<u>955,196,960</u>	<u>747,833,338</u>
Total		<u>\$ 1,220,123,798</u>	<u>\$ 919,822,944</u>
Pasivo y capital contable			
Pasivo circulante:			
Porción circulante del pasivo a largo plazo	9	\$ 8,222,341	\$ 9,834,497
Intereses por pagar		3,170,268	3,371,482
Cuentas por pagar		9,484,863	1,037,044
Impuesto sobre la renta por pagar		1,145,743	2,429,104
Gastos acumulados		<u>1,668,000</u>	<u>300,518</u>
Total del pasivo circulante		23,691,215	16,972,645
Pasivo a largo plazo:			
Deuda a largo plazo	9	309,805,405	318,027,750
Depósitos en garantía recibidos		5,523,169	5,077,934
Impuestos a la utilidad diferidos	13.3	<u>91,518,603</u>	<u>62,516,445</u>
Total del pasivo a largo plazo		<u>406,847,177</u>	<u>385,622,129</u>
Total del pasivo		<u>430,538,392</u>	<u>402,594,774</u>
Contingencias y litigios	16		
Capital contable:			
Capital social	10	370,368,712	286,868,218
Prima en suscripción de acciones		211,869,157	101,900,964
Utilidades retenidas		204,265,028	125,299,684
Efecto de conversión de operaciones extranjeras		<u>3,082,509</u>	<u>3,159,304</u>
Total del capital contable		<u>789,585,406</u>	<u>517,228,170</u>
Total		<u>\$ 1,220,123,798</u>	<u>\$ 919,822,944</u>

Las notas adjuntas son parte de los estados financieros consolidados.

Corporación Inmobiliaria Vesta, S. A. B. de C. V. y Subsidiarias

Estados consolidados de resultados y otros resultados integrales

Por los años que terminaron el 31 de diciembre de 2013 y 2012
(En dólares americanos)

	Nota	31/12/2013	31/12/2012
Ingresos:			
Ingresos por arrendamiento		\$ 58,522,064	\$ 51,863,597
Costos de operación de las propiedades:			
Relacionados a propiedades que generaron ingresos	12.1	(2,540,720)	(3,498,435)
Relacionados a propiedades que no generaron ingresos	12.1	<u>(910,616)</u>	<u>(608,506)</u>
Utilidad bruta		55,070,728	47,756,656
Gastos de administración	12.2	(6,799,948)	(6,641,419)
Depreciación		(78,485)	(56,328)
Otros ingresos y gastos:			
Ingreso por intereses		6,951,568	3,446,005
Otros (gastos) ingresos		(62,365)	35,382
Gasto por intereses		(23,441,300)	(24,955,266)
Ganancia cambiaria		1,187,010	7,289,073
Ganancia en revaluación de propiedades de inversión		<u>95,054,246</u>	<u>21,835,292</u>
Total otros ingresos (gastos)		<u>79,689,158</u>	<u>7,650,486</u>
Utilidad antes de impuestos		127,881,454	48,709,395
Impuestos a la utilidad	13.1	<u>(38,447,937)</u>	<u>(7,865,552)</u>
Utilidad del año		<u>89,433,517</u>	<u>40,843,843</u>
Otros resultados integrales:			
<i>Partidas que serán reclasificados a resultados posteriormente</i>			
- Diferencias en cambio por conversión de operaciones extranjeras		<u>(76,795)</u>	<u>822,167</u>
Utilidad integral del año		<u>\$ 89,356,722</u>	<u>\$ 41,666,010</u>
Utilidad básica y diluida por acción	11	<u>\$ 0.20</u>	<u>\$ 0.14</u>

Las notas adjuntas son parte de los estados financieros consolidados.

Corporación Inmobiliaria Vesta, S. A. B. de C. V. y Subsidiarias

Estados consolidados de variaciones en el capital contable

Por los años que terminaron el 31 de diciembre de 2013 y 2012

(En dólares americanos)

	Capital social	Prima en suscripción de acciones	Utilidades retenidas	Efecto de conversión de operaciones extranjeras	Total del capital contable
Saldos al 1 de enero de 2012	\$ 167,975,675	\$ -	\$ 94,251,285	\$ 2,337,137	\$ 264,564,097
Incremento de capital	118,892,543	101,900,964	-	-	220,793,507
Dividendos decretados	-	-	(9,795,444)	-	(9,795,444)
Utilidad integral del año	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>40,843,843</u>	<u>822,167</u>	<u>41,666,010</u>
Saldos al 31 de diciembre de 2012	286,868,218	101,900,964	125,299,684	3,159,304	517,228,170
Incremento de capital	83,500,494	109,968,193	-	-	193,468,687
Dividendos decretados	-	-	(10,468,173)	-	(10,468,173)
Utilidad integral del año	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>89,433,517</u>	<u>(76,795)</u>	<u>89,356,722</u>
Saldos al 31 de diciembre de 2013	<u>\$ 370,368,712</u>	<u>\$ 211,869,157</u>	<u>\$ 204,265,028</u>	<u>\$ 3,082,509</u>	<u>\$ 789,585,406</u>

Las notas adjuntas son parte de los estados financieros consolidados.

Corporación Inmobiliaria Vesta, S. A. B. de C. V. y Subsidiarias

Estados consolidados de flujos de efectivo

Por los años que terminaron el 31 de diciembre de 2013 y 2012

(En dólares americanos)

	31/12/2013	31/12/2012
Actividades de operación:		
Utilidad antes de impuestos	\$ 127,881,454	\$ 48,709,395
Ajustes por:		
Depreciación	78,485	56,328
Ganancia en revaluación de propiedades de inversión	(95,054,246)	(21,835,292)
Efecto de conversión de operaciones extranjeras	(114,297)	(3,160,314)
Ingreso por intereses	(6,951,568)	(3,446,005)
Gasto por intereses	23,441,300	24,955,266
Ajustes al Capital de Trabajo:		
(Aumento) disminución en:		
Cuentas por cobrar por arrendamientos operativos	(2,421,757)	1,584,596
Impuestos por recuperar	(10,650,158)	(7,189,717)
Pagos anticipados	(323,987)	-
Depósitos en garantía otorgados	(194,003)	(1,717)
Aumento (disminución) en:		
Partes relacionadas	-	(1,049,578)
Cuentas por pagar	(684,684)	83,584
Depósitos en garantía recibidos	445,234	311,788
Gastos acumulados	1,367,482	124,086
Impuestos a la utilidad pagados	(4,295,313)	(3,346,285)
Flujos netos de efectivo de actividades de operación	<u>32,523,942</u>	<u>35,796,135</u>
Actividades de inversión:		
Adquisición de propiedades de inversión	(102,936,169)	(65,279,020)
Adquisición de equipo de oficina	(125,185)	(275,410)
Activos financieros disponibles para la venta	(112,706,999)	(116,099,545)
Intereses cobrados	6,951,568	2,866,734
Flujos netos de efectivo de actividades de inversión	<u>(208,816,785)</u>	<u>(178,787,241)</u>
Actividades de financiamiento:		
Incremento de capital	191,551,233	217,979,483
Préstamos obtenidos	-	17,795,063
Intereses pagados	(23,642,514)	(25,049,330)
Pago de préstamos	(9,834,501)	(25,077,212)
Dividendos pagados	(10,468,173)	(10,874,330)
Flujos netos de efectivo de actividades de financiamiento	<u>147,606,045</u>	<u>174,773,674</u>
Efectos por variaciones en el tipo de cambio en el efectivo	<u>37,501</u>	<u>316,276</u>
(Disminución) aumento neto de efectivo y equivalentes de efectivo	(28,649,297)	32,098,844
Efectivo y equivalentes de efectivo al principio del periodo	<u>36,947,094</u>	<u>4,848,250</u>
Efectivo y equivalentes de efectivo al final del periodo	<u>\$ 8,297,797</u>	<u>\$ 36,947,094</u>

Las notas adjuntas son parte de los estados financieros consolidados.

Corporación Inmobiliaria Vesta, S. A. B. de C. V. y Subsidiarias

Notas a los estados financieros consolidados

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2013 y 2012

(En dólares americanos)

1. Información General

Corporación Inmobiliaria Vesta, S. A. B. de C. V. (“Vesta”), es una sociedad anónima de capital variable constituida dentro de México. El domicilio principal de sus negocios es Bosques de Ciruelos 304, piso 7, Ciudad de México.

Vesta y Subsidiarias (en su conjunto la “Entidad”) se dedican al desarrollo, adquisición y operación de edificios para uso industrial y centros de distribución que son rentados a corporaciones. Dichos edificios se ubican en once estados de México.

El 25 de junio del 2013 a través de una segunda oferta pública de acciones, la Entidad emitió y colocó 114,573,661 acciones dentro del Mercado de Valores Mexicano.

El 25 de julio del 2012 a través de una oferta inicial pública de acciones, la Entidad colocó sus acciones dentro del Mercado de Valores adoptando la modalidad de Sociedad Anónima Bursátil, prevista en la ley del Mercado de Valores por lo que su denominación social cambio a Corporación Inmobiliaria Vesta, Sociedad Anónima Bursátil de Capital Variable, (S. A. B. de C. V.).

A partir del 1 de agosto de 2012, la Entidad contrató, a través de su subsidiaria Vesta Management S.C., a todos los empleados y ejecutivos de Desarrolladora Vesta, S. de R.L. de C.V., parte relacionada, quien hasta esa fecha proporcionaron servicios administrativos a Vesta. Esta subsidiaria incurrirá con los gastos por beneficios a empleados y gastos relacionados con indemnizaciones por retiro y las obligaciones que anteriormente la Entidad pagaba a Desarrolladora Vesta.

2. Políticas contables significativas

2.1 *Declaración de cumplimiento*

Los estados financieros consolidados de la Entidad han sido preparados de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera emitidas por el IASB (“IFRS” por sus siglas en inglés).

2.2 *Bases de preparación*

Los estados financieros consolidados han sido preparados sobre la base del costo histórico, excepto por las propiedades de inversión y algunos instrumentos financieros, los cuales están valuadas a valor razonable al final de cada periodo de reporte como se explica en las políticas contables abajo. El costo histórico generalmente se basa en el valor razonable de la contraprestación entregada a cambio de bienes y servicios. El valor razonable se define como el precio que se recibiría por vender un activo o que se pagaría por transferir un pasivo en una transacción ordenada entre participantes en el mercado a la fecha de valuación independientemente de si ese precio es observable o estimado utilizando directamente otra técnica de valuación. Al estimar el valor razonable de un activo o un pasivo, la Entidad tiene en cuenta las características del activo o pasivo, si los participantes del mercado tomarían esas características al momento de fijar el precio del activo o pasivo en la fecha de medición. El valor razonable para propósitos de medición y / o revelación de estos estados financieros consolidados se determina de forma tal.

Además, para efectos de información financiera, las mediciones de valor razonable se clasifican en el Nivel 1, 2 ó 3 con base en al grado en que se incluyen datos de entrada observables en las mediciones y su importancia en la determinación del valor razonable en su totalidad, las cuales se describen de la siguiente manera:

- Nivel 1 Se consideran precios de cotización en un mercado activo para activos o pasivos idénticos;
- Nivel 2 Datos de entrada observables distintos de los precios de cotización del Nivel 1, sea directa o indirectamente,
- Nivel 3 Considera datos de entrada no observables.

2.3 Bases de consolidación

Los estados financieros consolidados incluyen los estados financieros de Vesta y las entidades controladas por Vesta (sus subsidiarias). El control se obtiene cuando la Entidad:

- Tiene poder sobre la inversión;
- Está expuesto, o tiene los derechos, a los rendimientos variables derivados de su participación con dicha entidad, y
- Tiene la capacidad de afectar tales rendimientos a través de su poder sobre la entidad en la que invierte.

La Entidad reevalúa si controla una entidad si los hechos y circunstancias indican que hay cambios a uno o más de los tres elementos de control que se listaron anteriormente.

Las subsidiarias se consolidan desde la fecha en que su control se transfiere a la Entidad, y se dejan de consolidar desde la fecha en la que se pierde el control. Las ganancias y pérdidas de las subsidiarias adquiridas o vendidas durante el año se incluyen en los estados consolidados de resultados y otros resultados integrales desde la fecha de adquisición o hasta la fecha de venta, según sea el caso.

Cuando es necesario, se realizan ajustes a los estados financieros de las subsidiarias para alinear sus políticas contables de conformidad con las políticas contables de la Entidad.

Todos los saldos y operaciones entre las entidades de la Entidad se han eliminado en la consolidación.

Subsidiaria / entidad	Porcentaje de participación		Actividad
	31/12/13	31/12/12	
QVC, S. de R.L. de C.V.	99.99%	99.99%	Administración de propiedades de inversión
QVC II, S. de R.L. de C.V.	99.99%	99.99%	Administración de propiedades de inversión
WTN Desarrollos Inmobiliarios de México, S. de R.L. de C.V.	99.99%	99.99%	Administración de propiedades de inversión
Vesta Baja California, S. de R.L. de C.V.	99.99%	99.99%	Administración de propiedades de inversión
Vesta Bajío, S. de R.L. de C.V.	99.99%	99.99%	Administración de propiedades de inversión
Vesta Queretaro, S. de R.L. de C.V.	99.99%	99.99%	Administración de propiedades de inversión
Proyectos Aeroespaciales, S. de R.L. de C.V.	99.99%	99.99%	Administración de propiedades de inversión
CIV Infraestructura, S. de R.L. de C.V.	99.99%	99.99%	Administración de propiedades de inversión
Vesta Management, S.C. (1)	99.99%	99.99%	Proporciona servicios administrativos
Vesta DSP, S. de R. L. de C.V.- (2)	99.99%	-	Administración de propiedades de inversión

- (1) Vesta Management, S.C., es un subsidiaria directa de la Entidad, incorporada el 1 de Agosto de 2012 y proporciona servicios administrativos a la Entidad.
- (2) Vesta DSP, S. de R. L. de C. V., incorporada como subsidiaria de la Entidad el 1 de enero 2013.

2.4 **Transacciones en moneda extranjera**

La moneda funcional de Vesta y todas sus subsidiarias es el dólar americano (US\$), excepto por WTN Desarrollos Inmobiliarias de México, S. de R. L. de C. V. (WTN), la cual tiene el peso mexicano (MX) como su moneda funcional y por lo tanto es considerada como una “operación extranjera” bajo IFRS. La moneda de registro de Vesta y sus subsidiarias es el peso mexicano. Al preparar los estados financieros de las entidades individuales, las transacciones en moneda distinta a la moneda funcional de la Entidad (moneda extranjera) son registradas utilizando los tipos de cambio vigentes en las fechas en que se efectúan las operaciones. Al final de cada periodo, las partidas monetarias denominadas en moneda extranjera son convertidas a los tipos de cambio vigentes a esa fecha. Las partidas no monetarias registradas a valor razonable, denominadas en moneda extranjera, son convertidas a los tipos de cambio vigentes a la fecha en que se determinó el valor razonable. Las partidas no monetarias calculadas en términos de costo histórico, en moneda extranjera, no se revalúan.

Las diferencias de tipo de cambio en activos monetarios son reconocidas en los resultados del ejercicio en el periodo en que se originan.

Para los propósitos de presentar los estados financieros consolidados, los activos y pasivos de WTN han sido convertidos en US\$ usando los tipos de cambio vigentes al cierre de cada año. Los ingresos y gastos son convertidos a los tipos de cambio promedio del periodo, a menos que estos fluctúen de forma significativa, en cuyo caso se utilizan los tipos de cambio a la fecha en que se efectúan las transacciones. Las diferencias en cambio que surgen, se reconocen en otras partidas del resultado integral.

2.5 **Efectivo y equivalentes de efectivo**

Consisten principalmente en depósitos bancarios en cuentas de cheques e inversiones en valores a corto plazo, de gran liquidez, fácilmente convertibles en efectivo con vencimiento a tres meses desde su fecha de adquisición y sujetos a riesgos poco importantes de cambios en su valor. El efectivo se presenta a valor nominal y los equivalentes se valúan a su valor razonable; las fluctuaciones en su valor se reconocen como ingreso por intereses del periodo. Los equivalentes de efectivo están representados principalmente por inversiones diarias en certificados de la tesorería (CETES) y fondos de mercado.

2.6 **Instrumentos financieros**

Los activos y pasivos financieros son reconocidos cuando Vesta se convierte en una de las partes de un contrato de instrumentos financieros.

Los activos y pasivos financieros son registrados inicialmente a su valor razonable. Los costos de transacción que son directamente atribuibles a la adquisición o emisión de un activo o pasivo financiero (distintos de activos y pasivos financieros medidos a valor razonable a través de utilidades o pérdidas) son agregados o disminuidos del valor razonable del activo o pasivo financiero, según sea el caso, al reconocimiento inicial. Los costos de transacción directamente atribuibles a la adquisición de un activo o pasivo financiero a valor razonable con cambios en pérdidas o ganancias se reconocen inmediatamente en los resultados.

2.6.1 Método de interés efectivo

El método de interés efectivo es un método de cálculo del costo amortizado de un instrumento financiero y de distribución del ingreso financiero a lo largo del periodo cubierto por dicho instrumento. La tasa de interés efectiva es la tasa que descuenta exactamente los flujos de efectivo futuros que se estima cobrar o pagar (incluyendo comisiones y gastos pagados o recibidos que forman parte integral de la tasa de interés efectiva, costos de transacción y otras primas o descuentos) a lo largo de la vida esperada del instrumento financiero, o, cuando sea adecuado, en un periodo más corto, al importe neto en libros del activo o pasivo financiero a la fecha de reconocimiento inicial.

El ingreso se reconoce sobre la base del interés efectivo para aquellos instrumentos financieros distintos de los activos financieros clasificados al valor razonable con cambios en pérdidas o ganancias.

2.6.2 Préstamos y cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar y préstamos son instrumentos financieros no derivados con pagos fijos o determinables que no se negocian en un mercado activo. Los préstamos y cuentas por cobrar (incluyendo las cuentas por cobrar por arrendamientos operativos, efectivo, equivalentes de efectivo y otros) se valúan a costo amortizado usando el método de interés efectivo, y se sujetan a pruebas de deterioro.

2.6.3 Activos financieros a valor razonable con cambios a través de resultados (“FVTPL”)

Los activos financieros se clasifican como FVTPL cuando se conservan para ser negociados o se designan como FVTPL.

Un activo financiero se clasificará como mantenido con fines de negociación si:

- Ha sido adquirido principalmente con el objetivo de venderlo en un periodo corto; o
- En su reconocimiento inicial, es parte de una cartera de instrumentos financieros identificados que la Entidad administra conjuntamente, y para la cual existe un patrón real reciente de toma de utilidades a corto plazo; o
- Es un derivado que no está designado y es efectivo, como instrumento de cobertura.

Los activos financieros a FVTPL se registran a valor razonable, reconociendo cualquier ganancia o pérdida que surge de su remediación en resultados. La ganancia o pérdida neta reconocida en los resultados incluye cualquier dividendo o interés obtenido del activo financiero y se incluye en el rubro de ‘otras ganancias y pérdidas’ en el estado de resultado integral. Los activos financieros clasificados como FVTPL consisten principalmente en fondos de inversión. La Entidad no ha designado activos como FVTPL.

2.6.4 Baja de un activo financiero

La Entidad da de baja un activo financiero únicamente cuando expiran los derechos contractuales sobre los flujos de efectivo del activo financiero, o cuando transfiere de manera sustancial los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad del activo financiero. Si la Entidad no transfiere ni retiene sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad y continúa reteniendo el control del activo transferido, la Entidad reconocerá su participación en el activo y la obligación asociada por los montos que tendría que pagar. Si la Entidad retiene sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad de un activo financiero transferido, la Entidad continuará reconociendo el activo financiero y también reconocerá un préstamo garantizado por los ingresos recibidos.

2.7 ***Propiedades de inversión***

Las propiedades de inversión son aquellas mantenidas para producir rentas y/o plusvalía (incluyendo las propiedades de inversión en construcción para dichos propósitos). Las propiedades de inversión se valúan inicialmente a su costo, incluyendo los costos de la transacción. Posteriormente, las propiedades de inversión se valúan a su valor razonable. Las ganancias o pérdidas que surgen de los cambios en el valor razonable de las propiedades de inversión se incluyen en la utilidad o pérdida integral del periodo en que se originan.

Una propiedad de inversión se da de baja al momento de su venta o cuando se discontinúa permanentemente el uso de la propiedad de inversión y no hay beneficios económicos futuros esperados de la venta de la propiedad. Cualquier ganancia o pérdida proveniente de la baja (calculada como la diferencia entre el ingreso neto por la venta y el valor en libros de la propiedad de inversión) se incluye en la utilidad o pérdida integral del periodo en se da de baja.

2.8 *Equipo de oficina*

El equipo de oficina se valúa a costo histórico menos la depreciación acumulada y cualquier pérdida por deterioro reconocida.

La depreciación es reconocida como una disminución del costo del activo neto para llevarlo a su valor residual, durante su vida útil estimada, utilizando el método de línea recta. La vida útil estimada, el valor residual y el método de depreciación son revisados al final de cada año, el efecto de cualquier cambio en dichos estimados se registra de manera prospectiva. Un equipo de oficina se da de baja al momento de su venta o cuando no hay beneficios económicos futuros esperados del uso del equipo. La ganancia o pérdida que surja de la venta o retiro de un equipo es calculada como la diferencia entre el ingreso por la venta y el valor neto en libros del equipo, y es reconocida en los resultados del periodo.

2.9 *Provisiones*

Las provisiones se reconocen cuando se tiene una obligación presente (legal o implícita) como resultado de un evento pasado, que probablemente resulte en la salida de recursos económicos y que pueda ser estimada razonablemente.

El importe reconocido como provisión es la mejor estimación de los recursos necesarios para liquidar la obligación presente, al final del periodo, teniendo en cuenta los riesgos y las incertidumbres asociadas con dicha obligación. Cuando se valúa una provisión usando el flujo de efectivo estimado para liquidar la obligación presente, su importe en libros representa el valor presente de dicho flujo de efectivo (solo cuando el valor del dinero en el tiempo es material).

Cuando se espera que algunos o todos los beneficios económicos requeridos para liquidar una provisión sean recuperados de un tercero, se reconoce un activo por una cuenta por cobrar cuando es virtualmente seguro que se recibirá el reembolso y el monto de la cuenta por cobrar puede ser medido confiablemente.

2.10 *Pasivos financieros e instrumentos de capital*

2.10.1 Pasivos financieros

Los pasivos financieros se clasifican como pasivos financieros a valor razonable o pasivos financieros con cambios en pérdidas y ganancias o como otros pasivos financieros.

2.10.2 Otros pasivos financieros

Otros pasivos financieros (incluyendo los préstamos) son medidos subsecuentemente a su costo amortizado usando el método de interés efectivo. El método de interés efectivo es un método de cálculo del costo amortizado de un instrumento financiero y de distribución del gasto financiero a lo largo del periodo de vigencia de dicho instrumento. La tasa de interés efectiva es la tasa que descuenta exactamente los flujos de efectivo futuros que se estima pagar (incluyendo comisiones y gastos pagados o recibidos que forman parte integral de la tasa de interés efectiva, costos de transacción y otras primas o descuentos) a lo largo de la vida esperada del pasivo financiero, o (cuando sea adecuado) en un periodo más corto, al importe neto en libros a la fecha de su reconocimiento inicial.

2.10.3 Baja de pasivos financieros

La Entidad da de baja un pasivo financiero si, y solo si, las obligaciones de la Entidad son cumplidas, se cancelan o expiran. La diferencia entre el valor en libros del pasivo financiero dado de baja y la consideración pagada y por pagar es reconocida en pérdidas o ganancias.

2.11 *Beneficios directos a empleados*

Se valúan en proporción a los servicios prestados, considerando los sueldos actuales y se reconoce el pasivo conforme se devengan. Incluye principalmente PTU por pagar, ausencias compensadas, como vacaciones y prima vacacional, e incentivos.

2.12 *Beneficios a empleados por terminación*

Beneficios a empleados por terminación son reconocidos en los resultados del ejercicio conforme se incurrir.

2.13 *Arrendamientos*

Los arrendamientos se clasifican como financieros cuando bajo los términos del contrato de arrendamiento se transfieren sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad a los arrendatarios. Todos los demás arrendamientos se clasifican como operativos.

La Entidad, como arrendador, retiene sustancialmente todos los riesgos y beneficios asociados con las propiedades y registra sus arrendamientos como arrendamientos operativos. El ingreso por arrendamientos operativos se reconoce bajo el método de línea recta durante la duración del contrato de arrendamiento.

Como arrendador, la Entidad reconoce los pagos por rentas bajo arrendamientos operativos como un gasto, empleando el método de línea recta, durante la duración del contrato de arrendamiento, salvo que resulte más representativa otra base sistemática para reflejar más adecuadamente el patrón de consumo de los beneficios del arrendamiento.

2.14 *Impuestos*

El gasto por impuestos a la utilidad representa la suma del impuesto corriente y el impuesto diferido.

2.14.1 Impuesto corriente

El impuesto sobre la renta (ISR) y el impuesto empresarial a tasa única (IETU) se registran en los resultados del año en que se causan. La utilidad gravable difiere de la utilidad reportada en el estado consolidado de (pérdida) utilidad integral por los ingresos y gastos que son gravables o deducibles en otros años y por partidas que nunca serán gravables o deducibles. El pasivo de la Entidad por concepto del impuesto corriente se calcula utilizando las tasas fiscales promulgadas o sustancialmente aprobadas al final del periodo sobre el cual se informa.

2.14.2 Impuesto diferido

Para reconocer el impuesto diferido se determina si, con base en proyecciones financieras, la Entidad causará ISR o IETU. Los impuestos diferidos se calculan aplicando la tasa tanto de ISR o IETU que corresponda a las diferencias temporales que resultan de la comparación de los valores contables y fiscales de los activos y pasivos, y en su caso, se incluyen los beneficios de las pérdidas fiscales por amortizar y de algunos créditos fiscales. Los impuestos diferidos pasivos se reconocen por todas las diferencias gravables. El impuesto diferido activo se registra sólo cuando existe alta probabilidad de que pueda recuperarse. Estos activos y pasivos por impuestos diferidos no se reconocen si las diferencias temporales surgen del crédito mercantil o del reconocimiento inicial (distinto al de la combinación de negocios) de otros activos y pasivos en una operación que no afecta la utilidad fiscal ni la utilidad contable.

El importe en libros del activo por impuestos diferidos se revisa al final de cada periodo y se reduce el importe del saldo del activo por impuestos diferidos, en la medida que estime probable que no dispondrá de suficiente utilidad fiscal, en el futuro, como para permitir que se recupere la totalidad o una parte del activo.

Los activos y pasivos por impuestos diferidos deben medirse empleando las tasas fiscales que se espera sean aplicables en el período en el que el activo se realice o el pasivo se liquide, basándose en las tasas (y leyes fiscales) que al final del periodo sobre el que se informa hayan sido aprobadas o substantivamente aprobadas. La medición de los pasivos por impuestos diferidos y los activos por impuestos diferidos reflejará las consecuencias fiscales que se derivarían de la forma en que la Entidad espera, al final del periodo sobre el que se informa, recuperar o liquidar el importe en libros de sus activos y pasivos.

La ley del impuesto sobre la renta mexicana no proporciona bases y tasas diferentes con respecto al uso de propiedades de inversión (ejemplo si una propiedad de inversión es usada para generar ingresos o si son para venta).

2.14.3 Impuestos corrientes y diferidos

Los impuestos corrientes y diferidos, son reconocidos como ingreso o gasto, en el resultado del periodo, excepto en la medida en que hayan surgido de una transacción que se reconoce en otro resultado integral o directamente en el capital contable, en cuyo caso el impuesto también se reconoce en otro resultado integral o directamente en el capital contable, respectivamente. Cuando el impuesto corriente o diferido surge del registro inicial de una combinación de negocios, el efecto fiscal se considera dentro de la contabilización de la combinación de negocios.

2.15 *Deterioro de activos intangibles distintos al crédito mercantil*

Al final de cada periodo, la Entidad evalúa los importes en libros de sus activos de larga duración para determinar si existe un indicativo de que estos activos han sufrido alguna pérdida por deterioro. En tal caso, se calcula el monto recuperable del activo a fin de estimar la pérdida por deterioro (en caso de existir).

El monto recuperable es el mayor entre el valor razonable menos el costo de venderlo y el valor en uso. Al estimar el valor en uso, los flujos de efectivo futuros estimados son descontados a valor presente utilizando una tasa de descuento antes de impuestos que refleje las condiciones actuales del mercado respecto al valor del dinero en el tiempo y los riesgos específicos para el activo.

Si el monto recuperable de un activo se estima que es menor que su importe en libros, el importe en libros del activo se reduce a su monto recuperable. Las pérdidas por deterioro se reconocen inmediatamente en los resultados del ejercicio.

2.16 *Utilidad por acción*

La utilidad básica por acción ordinaria es el resultado de dividir la utilidad del año entre el promedio ponderado de acciones ordinarias en circulación en el periodo. La utilidad por acción diluida es determinada ajustando la utilidad consolidada del año y las acciones ordinarias con la hipótesis de que los compromisos de la Entidad de emitir o intercambiar sus propias acciones se cumplirán. Sin embargo, debido a que la Entidad no tiene ningún instrumento de capital dilutivo, la utilidad por acción básica y utilidad por acción diluida es la misma.

2.17 *Aplicación de nuevas y revisadas Normas de Información Financiera Internacionales (IFRSs)*

2.17.1 Nuevas y modificadas IFRS's que afectan saldos reportados y / o revelaciones en los estados financieros

En el año en curso, la Entidad aplicó una serie de nuevas y modificadas IFRS emitidas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB) las cuales son obligatorias y entran en vigor a partir de los ejercicios que inicien en o después del 1 de enero de 2013.

Modificaciones a la IFRS 7, Revelaciones – Compensación de activos y pasivos Financieros

La Entidad aplicó las modificaciones a la IFRS 7, *Revelaciones - Compensación de activos y pasivos Financieros* por primera vez en el año actual. Las modificaciones a IFRS 7 requieren a las compañías revelar información acerca de los derechos de compensar y acuerdos relacionados para instrumentos financieros reconocidos que están sujetos a un acuerdo maestro de compensación exigible o acuerdo similar.

La aplicación de estas modificaciones no tienen un impacto en los estados financieros consolidados.

Normas nuevas y modificadas de consolidación, acuerdos conjuntos, asociadas y revelaciones

En mayo de 2011, se emitió un paquete de cinco normas de consolidación, acuerdos conjuntos, asociadas y revelaciones que comprende la IFRS 10, *Estados financieros consolidados*, IFRS 11, *Acuerdos conjuntos*, IFRS 12, *Información a revelar sobre participaciones en otras entidades*, la IAS 27 (revisada en 2011), *Estados financieros separados* y la IAS 28 (revisada en 2011), *Inversiones en asociadas y negocios conjuntos*. Posterior, a la emisión de estas normas, las modificaciones de la IFRS 10, IFRS 11 e IFRS 12 se emitieron para aclarar cierta orientación de transición en la aplicación por primera vez de las normas.

Los requisitos clave de estos cinco estándares se describen a continuación:

IFRS 10 sustituye a las partes de la IAS 27 Estados financieros consolidados e individuales que tienen que ver con estados financieros consolidados. La SIC-12 Consolidación - Entidades de propósito específico es sustituida a la fecha de vigencia de la IFRS 10. Bajo IFRS 10, sólo hay una base para la consolidación, es decir, de control. Además, la IFRS 10 incluye una nueva definición de control que contiene tres elementos: (a) poder sobre la entidad en la que se invirtió, (b) la exposición, o derechos, a retornos variables a partir de su participación en la entidad en la que se invirtió, y (c) la capacidad de usar su poder sobre la entidad en la que se invirtió para poder afectar los retornos variables del inversionista. Los tres criterios deben cumplirse para que un inversionista tenga el control sobre una entidad. Anteriormente, el control se definía como el poder para dirigir las políticas financieras y operativas de una entidad, para obtener beneficios de sus actividades. Una guía adicional se incluyó en la IFRS 10 para explicar cuando un inversionista tiene el control sobre una participada.

La IFRS 11 sustituye a la IAS 31, *Participaciones en negocios conjuntos*, así como la orientación contenida en una interpretación relacionada, SIC- 13, *Entidades bajo control conjunto - Aportaciones no monetarias de los inversionistas*, se ha incorporado en la IAS 28 (revisada en 2011). La IFRS 11 trata cómo un acuerdo conjunto, en el cual dos o más partes que tienen el control conjunto, debe clasificarse y contabilizarse. Bajo IFRS 11, sólo hay dos tipos de acuerdos conjuntos - operaciones conjuntas y negocios conjuntos. La clasificación de los acuerdos conjuntos conforme a la IFRS 11 se determina con base en los derechos y obligaciones de las partes en los acuerdos conjuntos considerando la estructura, la forma jurídica de las disposiciones, los términos contractuales acordados por las partes y, en su caso, otros hechos y circunstancias. Una operación conjunta es un acuerdo conjunto donde las partes que tienen control conjunto del acuerdo (ej. los operadores de conjuntos) tienen derecho sobre los activos, y obligaciones sobre los pasivos, relacionados con el acuerdo. Un negocio conjunto es un acuerdo conjunto en donde las partes que tienen el control conjunto del acuerdo (ej., negocios conjuntos) tienen derecho a los activos netos del acuerdo. Anteriormente, la IAS 31 contemplaba tres tipos de acuerdos conjuntos – entidades controladas conjuntamente, operaciones controladas conjuntamente y activos controlados conjuntamente. La clasificación de los acuerdos conjuntos, según la IAS 31 fue principalmente determinada con base a la forma jurídica de la organización (ej. un acuerdo conjunto que se estableció a través de una entidad separada se contabilizaba como una entidad controlada de forma conjunta).

El reconocimiento inicial y posterior de los negocios conjuntos y operaciones conjuntas es diferente. Las inversiones en negocios conjuntos se contabilizan utilizando el método de participación (la consolidación proporcional ya no está permitida). Las inversiones en operaciones conjuntas se contabilizan de forma que cada parte reconoce sus activos (incluyendo su parte de los activos mantenidos en forma conjunta), sus pasivos (incluyendo su parte de los pasivos incurridos conjuntamente), sus ingresos (incluyendo su participación en los ingresos de la venta de la salida de la operación conjunta) y sus gastos (incluyendo su parte de cualquier gasto que haya incurrido conjuntamente). Cada parte contabiliza los activos y pasivos, así como los ingresos y gastos, en relación con su participación en la operación conjunta de acuerdo con las normas aplicables.

IFRS 12 es una norma de revelación y es aplicable a las entidades que tienen intereses en subsidiarias, acuerdos conjuntos, asociados y / o entidades estructuradas no consolidadas. En general, los requisitos de divulgación en las IFRS 12 son más amplios que las de los estándares actuales.

IFRS 13 medición a valor razonable

La Entidad aplicó la IFRS 13, por primera vez en el año en curso. La IFRS 13 establece una única fuente de orientación para las mediciones a valor razonable y las revelaciones sobre las mediciones de valor razonable. El alcance de la IFRS 13 es amplio; los requerimientos de medición a valor razonable de la IFRS 13 se aplican tanto a instrumentos financieros como a instrumentos no financieros para los cuales otras IFRS's requieren o permiten mediciones a valor razonable y revelaciones sobre las mediciones de valor razonable, excepto por Transacciones con pagos basados en acciones que se encuentran dentro del alcance de la IFRS 2, *Pagos basados en acciones*, operaciones de arrendamiento financiero que están dentro del alcance de la IAS 17, *Arrendamientos*, y valuaciones que tienen algunas similitudes con el valor razonable, pero que no son a valor razonable (ej. valor neto realizable, para efectos de la valuación de los inventarios o el valor en uso para la evaluación de deterioro).

La IFRS 13 define el valor razonable como el precio que se recibiría por vender un activo o el precio pagado para transferir un pasivo en una transacción ordenada en el mercado principal (o el más ventajoso) a la fecha de medición, en las condiciones actuales del mercado. El valor razonable de acuerdo con la IFRS 13 es un precio de salida, independientemente de si ese precio es observable o puede estimarse directamente utilizando otra técnica de valuación. Asimismo, la IFRS 13 incluye requisitos amplios de revelación

Modificaciones a IAS 1 Presentación de las partidas de Otros Resultados Integrales

La Entidad aplicó las modificaciones a la IAS 1, *Presentación de las partidas de otros resultados integrales* por primera vez en el año actual. Las modificaciones introducen una nueva terminología para el estado de resultado integral y estado de resultados. Las modificaciones a la IAS 1 son: el "estado de resultados integrales" cambia de nombre a "estado de resultados y otros resultados integrales" y el "estado de resultados" continúa con el nombre de "estado de resultados". Las modificaciones a la IAS 1 retienen la opción de presentar resultados y otros resultados integrales en un solo estado financiero o bien en dos estados separados pero consecutivos. Sin embargo, las modificaciones a la IAS 1 requieren que las partidas de otros resultados integrales se agrupan en dos categorías en la sección de otros resultados integrales: (a) las partidas que no serán reclasificadas posteriormente a resultados y (b) las partidas que pueden ser reclasificadas posteriormente a resultados cuando se cumplan determinadas condiciones. Se requiere que el impuesto a la utilidad sobre las partidas de otros resultados integrales se asigne en las mismas y las modificaciones no cambian la opción de presentar partidas de otros resultados integrales, ya sea antes de impuestos o después de impuestos. Las modificaciones se han aplicado retroactivamente, y por lo tanto la presentación de las partidas de otros resultados integrales se ha modificado para reflejar los cambios. Adicionalmente a los cambios de presentación antes mencionados, la aplicación de las modificaciones a la IAS 1 no da lugar a ningún impacto en resultados, otros resultados integrales ni en el resultado integral total.

IAS 19 Beneficios a los empleados - (revisada en 2011)

IAS 19 (revisada en 2011) cambian el tratamiento contable de los planes de beneficios definidos y los beneficios por terminación de la relación laboral. El cambio más importante se refiere al tratamiento contable de cambios en obligaciones de beneficios definidos y a los activos del plan. Las modificaciones requieren el reconocimiento de cambios en las obligaciones de beneficios definidos y en el valor razonable de los activos del plan cuando ocurren y, por tanto, eliminan el 'enfoque del corredor' permitido bajo la versión anterior de la IAS 19 y aceleran el reconocimiento de costos de servicios anteriores. Las modificaciones requieren que todas las ganancias y pérdidas actuariales se reconozcan inmediatamente a través de otros resultados integrales para que el activo o pasivo por pensiones neto reconocido en el estado de situación financiera consolidado refleje el valor total del déficit o superávit del plan. Adicionalmente, el costo por interés y el retorno esperado de los activos del plan utilizados en la versión anterior de IAS 19 se reemplazan con el importe del interés neto, el cual se calcula aplicando la misma tasa de descuento al pasivo o activo por beneficios definidos neto. Estos cambios han tenido un impacto en los importes en el estado de resultados y en los otros resultados integrales de años anteriores (ver las tablas abajo para más detalle). En resumen la IAS 19 (revisada en 2011) introduce ciertos cambios en la presentación del costo de los beneficios definidos incluyendo revelaciones más extensas.

2.17.2 Nuevas y revisadas IFRSs ya promulgadas y que aún no entran en vigor

La Entidad no ha aplicado las siguientes IFRS nuevas y modificadas que han sido analizadas pero aún no se han implementado:

IFRS 9, *Instrumentos Financieros* (2)

Modificaciones a la IFRS 9 e IFRS 7, *Entrada en vigor de IFRS 9 y Revelaciones de Transición* (3)

Modificaciones al IFRS 10 e IFRS 12 e IAS 27, *Entidades de inversión* (1)

Modificaciones al IAS 32, – *Compensación de Activos y Pasivos Financieros* (1)

- (1) Entrada en vigor para los períodos anuales que comiencen a partir del 1 de enero de 2014, se permite su aplicación anticipada.
- (2) Entrada en vigor para los períodos anuales que comiencen a partir del 1 de enero de 2015, se permite su aplicación anticipada.
- (3) Entrada en vigor para los períodos anuales que comiencen a partir del 1 de enero de 2016, se permite su aplicación anticipada.

IFRS 9, Instrumentos Financieros

La IFRS 9 emitida en noviembre de 2009 introduce nuevos requerimientos para la clasificación y medición de activos financieros. La IFRS 9 modificada en octubre de 2010 incluye los requerimientos para la clasificación y medición de pasivos financieros y para su baja.

Los principales requerimientos de la IFRS 9 se describen a continuación:

- La IFRS 9 requiere que todos los activos financieros reconocidos que estén dentro del alcance de IAS 39, *Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Medición* sean medidos posteriormente a costo amortizado o a valor razonable. Específicamente, las inversiones de deuda en un modelo de negocios cuyo objetivo es cobrar los flujos de efectivo contractuales y que tengan flujos de efectivo contractuales que sean exclusivamente pagos de capital e intereses sobre el capital en circulación generalmente se miden a costo amortizado al final de los periodos contables posteriores. Todas las demás inversiones de deuda y de capital se miden a sus valores razonables al final de los periodos contables posteriores. Adicionalmente, bajo IFRS 9, las compañías pueden hacer la elección irrevocable de presentar los cambios posteriores en el valor razonable de una inversión de capital (que no es mantenida con fines de negociación) en otras partidas de la utilidad integral, con ingresos por dividendos generalmente reconocidos en la (pérdida) utilidad neta del año.
- El efecto más significativo de la IFRS 9 con respecto a la clasificación y medición de activos financieros se relaciona con el tratamiento contable de los cambios en el valor razonable de un pasivo financiero (designado como a valor razonable a través de resultados) atribuible a cambios en el riesgo de crédito de dicho pasivo. Específicamente, bajo la IFRS 9, para los pasivos financieros designados como a valor razonable a través de resultados, el monto de los cambios en el valor razonable del pasivo financiero que es atribuible a cambios en el riesgo de crédito de dicho pasivo se presenta bajo otros resultados integrales, salvo que el reconocimiento de los efectos de los cambios en el riesgo de crédito del pasivo dentro de otros resultados integrales creara o incrementara una discrepancia contable en el estado de resultados. Los cambios en el valor razonable atribuibles al riesgo de crédito del pasivo financiero no se reclasifican posteriormente al estado de resultados. Anteriormente, conforme a IAS 39, el monto completo del cambio en el valor razonable del pasivo financiero designado como a valor razonable a través de la utilidad o pérdida se presentó en el estado de resultados.

Modificaciones a la IFRS 10 e IFRS 12 e IAS 27, Entidades de inversión

Las modificaciones a la IFRS 10 definen una entidad de inversión y requieren que la Entidad cumpla con la definición de una entidad de inversión para efectos de no consolidar sus subsidiarias sino valuarlas a valor razonable con cambios en resultados, tanto en los estados financieros consolidados como en los separados. Para calificar como una entidad de inversión, se requiere que la Entidad:

- Obtenga fondos de uno o más inversionistas con el fin de proporcionarles servicios de administración de inversiones
- Compromiso hacia su inversionista o inversionistas de que el propósito del negocio es invertir los fondos exclusivamente para generar retornos mediante la apreciación de capital, ingresos por inversiones, o ambos,
- Medir y evaluar el desempeño sustancialmente de todas sus inversiones con base en el valor razonable

Modificaciones posteriores a la IFRS 12 y IAS 27 para introducir nuevas revelaciones y requerimientos para entidades de inversión.

Modificaciones a la IAS 32, Compensación de Activos y Pasivos Financieros

Las modificaciones a la IAS 32 aclaran la aplicación de los requerimientos existentes sobre la compensación de activos financieros y pasivos financieros. En específico, las modificaciones aclaran el significado de “tenga, en el momento actual, el derecho, exigible legalmente, de compensar los importes reconocidos” y “tenga la intención de liquidar por el importe neto, o de realizar el activo y liquidar el pasivo simultáneamente”.

A la fecha de emisión de los estados financieros consolidados adjuntos, la Entidad está en proceso de determinar los efectos de estas nuevas normas en su información financiera. Sin embargo la administración de la Entidad considera que no tendrán un impacto material en su situación financiera o en los resultados de sus operaciones.

3. Estimaciones contables significativas y fuentes de incertidumbre en las estimaciones

La preparación de los estados financieros consolidados así como la aplicación de las políticas contables que se indican en la Nota 2, requieren que la administración de la Entidad efectúe ciertas estimaciones y utilice determinados supuestos para valorar algunas de las partidas de los estados financieros consolidados y para efectuar las revelaciones que se requieren en los mismos. Sin embargo, los resultados reales pueden diferir de dichas estimaciones. La administración de la Entidad, aplicando el juicio profesional, se basa en las estimaciones y supuestos utilizados fueron los adecuados en las circunstancias. Los resultados actuales pueden diferir de éstas estimaciones.

Las estimaciones y supuestos son revisados en forma continua. Las modificaciones a las estimaciones contables son reconocidas en el periodo en que es modificada la estimación si el efecto corresponde al periodo, o en el periodo de modificación o periodos futuros si dicha modificación afecta ambos periodos.

3.1 Valuación de propiedades de inversión

Como se describe en la Nota 8, la Entidad usa valuadores externos para determinar el valor razonable de sus propiedades de inversión. Dichos valuadores usan varias metodologías de valuación que incluyen supuestos que no son directamente observables en el mercado para determinar el valor razonable de sus propiedades de inversión. La Nota 8 provee información detallada sobre los supuestos clave utilizados en la determinación del valor razonable de las propiedades de inversión.

Al estimar el valor razonable de un activo o un pasivo, la Entidad utiliza los datos de mercado observables en la medida en que estén disponibles. Cuando los datos de entrada del nivel 1 no están disponibles, la Entidad contrata un valuador calificado independiente para llevar a cabo la valuación. El comité de valuación trabaja de manera conjunta con el valuador calificado independiente para establecer las técnicas de valuación y los datos de entrada apropiados para el modelo. Trimestralmente, el Director Financiero reporta los hallazgos del comité de valuación a la junta directiva de la entidad para explicar las causas de las fluctuaciones en el valor razonable de los activos y pasivos. La información acerca de las técnicas de valuación y los datos de entrada utilizados en la determinación del valor razonable de los distintos activos y pasivos se describen en las notas 8 y 14.

La administración de la Entidad considera que las metodologías de valuación y supuestos utilizados son apropiadas para la determinación del valor razonable de las propiedades de inversión de la Entidad.

4 Efectivo y equivalentes de efectivo

Para propósitos del estado de flujo de efectivo consolidado, el efectivo y equivalentes de efectivo incluye efectivo en caja y bancos, netos de sobregiros bancarios. El efectivo y equivalentes de efectivo al final del periodo como se muestra en los estados consolidados de flujo de efectivo pueden ser reconciliados en el estado consolidado de situación financiera como sigue:

	31/12/2013	31/12/2012
Efectivo y depósitos bancarios:	\$ 3,766,015	\$ 3,972,805
Equivalentes de efectivo	-	26,208,428
Efectivo restringido	<u>4,531,782</u>	<u>6,765,861</u>
	<u>\$ 8,297,797</u>	<u>\$ 36,947,094</u>

El efectivo restringido se integra por saldos de efectivo mantenidos por la Entidad los cuales están disponibles para su uso al cumplir con ciertas condiciones incluidas en los contratos de los préstamos celebrados por la Entidad. Estas condiciones incluyen pago de los intereses de la deuda así como el cumplimiento con ciertas restricciones incluidas en los contratos de la deuda.

5 Activos financieros con fines de negociación

El portafolio de activos financieros que la Entidad ha clasificado con fines de negociación se refiere a las inversiones que la Entidad utiliza para manejar sus excedentes de efectivo. Dichos activos financieros fueron adquiridos en mercados activos y representan principalmente fondos de inversión, los cuales no tienen fecha de vencimiento y contienen inversiones en instrumentos de deuda AAA, como bonos gubernamentales.

6 Impuestos por recuperar

	31/12/2013	31/12/2012
Impuesto al Valor Agregado por recuperar ("IVA")	\$ 14,899,233	\$ 8,233,933
Impuestos por recuperar diferentes a IVA	1,591,518	1,752,885
Otras cuentas por cobrar	<u>55,524</u>	<u>425,671</u>
	<u>\$ 16,546,275</u>	<u>\$ 10,412,489</u>

7 Cuentas por cobrar por arrendamientos operativos

7.1 La antigüedad de las cuentas por cobrar por arrendamientos operativos, en cada una de las fechas que se indica abajo, es como sigue:

	31/12/2013	31/12/2012
0-30 días	\$ 6,580,998	\$ 3,960,900
30-60 días	103,202	263,738
60-90 días	22,559	58,549
Más de 90 días	<u>-</u>	<u>1,815</u>
Total	<u>\$ 6,706,759</u>	<u>\$ 4,285,002</u>

De acuerdo con los contratos de arrendamiento que celebra la Entidad con sus clientes, los pagos de las rentas se deben recibir dentro de los 30 días posteriores a la facturación; después de esto, la cuenta por cobrar se considera vencida. Como se muestra en la tabla incluida arriba, el 98% y 92% de todas las cuentas por cobrar por arrendamientos operativos al 31 de diciembre 2013 y 2012, respectivamente, están al corriente.

Todas las cuentas por cobrar por arrendamientos operativos a más de 30 días pero menos de 90 son monitoreadas por la Entidad y se realizan todos los esfuerzos necesarios para cobrarlas. Cuentas por cobrar por arrendamientos operativos a más 30 días pero menos de 60 representaran el 1.5% y 6% del total el saldo al 31 de diciembre de 2013 y 2012, respectivamente. Cuentas por cobrar por arrendamientos operativos a más de 60 días pero menos de 90 representan el .5% y 1% del total del saldo al 31 de diciembre de 2013 y 2012.

Cuando las cuentas por cobrar no se han recibido después de 90 días de su expedición, la Entidad normalmente inicia acciones legales para obtener los pagos de sus clientes. Los montos por cobrar a más de 90 días representan el 1% del saldo al 31 de diciembre de 2012.

7.2 Movimientos en la reserva para cuentas incobrables

	31/12/2012
Saldo al inicio del año	\$ (832,986)
Montos cancelados durante el año contra la reserva	<u>832,986</u>
Saldo al final del año	<u>\$ -</u>

La Entidad revisa, de manera individual, cada una de sus cuentas por cobrar y con base en el reporte de antigüedad determina la necesidad de crear una reserva para cuentas incobrables.

7.3 Concentración de riesgo de crédito

Al 31 de diciembre de 2013 y 2012, uno de los clientes de la Entidad adeuda \$5,991,674 que equivale al 89% y \$2,901,894 que equivale al 67%, respectivamente, del saldo de las cuentas por cobrar por arrendamientos operativos. El mismo cliente representaba el 20% y 21% del total de los ingresos por arrendamiento al 31 de diciembre de 2013 y 2012, respectivamente.

7.4 Contratos de arrendamiento

Los arrendamientos operativos se refieren a contratos de arrendamiento no cancelables sobre las propiedades de inversión de la Entidad. Dichos contratos normalmente tiene una duración de entre 5 y 15 años con opciones para extender la vigencia hasta un total de 20 años. Las rentas normalmente se cobran de manera mensual y se ajustan anualmente con base a los índices de inflación aplicables (inflación de los Estados Unidos de América y México). Los depósitos en garantía de seguridad incluidos en los contratos, normalmente equivalen a uno o dos meses de renta. La obtención de seguro (daños a terceros) y pago del mantenimiento operativo de las propiedades son obligación de los arrendatarios. Todos los contratos de arrendamiento incluyen una cláusula de rescisión, la cual le da el derecho a la Entidad a recibir el total de las rentas futuras por el periodo remanente en el contrato en caso de que el arrendatario incumpla en el pago de las rentas, se salga de la propiedad, cancele el contrato de arrendamiento o entre en bancarrota o proceso de insolvencia. Todos los contratos de arrendamiento son clasificados como operativos y no incluyen opciones para la compra de las propiedades, con excepción de dos contratos los cuales contienen una cláusula que le da derecho al arrendatario a comprar la propiedad a valor de mercado al termino del contrato de arrendamiento.

7.5 Rentas por cobrar por arrendamientos no cancelables

El importe de las rentas por cobrar en el futuro derivadas de los contratos de arrendamiento no cancelables es como sigue:

	31/12/2013
Antes de un año	\$ 67,282,095
Después de un año y antes de 3 años	118,549,785
Después de 3 años y antes de 5 años	117,861,367
Después de 5 años	<u>120,904,109</u>
	<u>\$ 424,597,356</u>

8 Propiedades de inversión

La Entidad usa valuadores externos para determinar el valor razonable de sus propiedades de inversión. Los valuadores externos, quienes cuentan con credenciales profesionales reconocidas y relevantes y además cuentan con amplia experiencia en el tipo de propiedades de inversión de la Entidad, utilizan técnicas de valuación como el enfoque de flujos de efectivo descontados, valor de reposición y el enfoque de método de capitalización de rentas. Las técnicas de valuación utilizadas incluyen supuestos, los cuales no son directamente observables en el mercado, como son tasas de descuento, tasa de capitalización y tasas de ocupación.

Los valores determinados por los valuadores externos de manera anual, son registrados como valor razonable de las propiedades de inversión de la Entidad al final de cada año. Los valuadores utilizan el enfoque de flujos de efectivo descontados para determinar el valor razonable de los terrenos y edificios construidos (usando los flujos netos de operación esperados (“NOI” por sus siglas en inglés) y utilizan el enfoque de comparables de mercado para determinar el valor razonable de las reservas territoriales. La ganancia o pérdida por los cambios en el valor razonable de las propiedades de inversión se reconocen en los resultados del ejercicio en el que se determinan.

Las propiedades de inversión están localizadas en México y son clasificadas en el Nivel 3 de la jerarquía del valor razonable bajo IFRS. La siguiente tabla proporciona información acerca de cómo los valores razonables de las propiedades de inversión fueron determinados (en particular, la técnica de valuación y los parámetros utilizados).

Propiedad	Jerarquía de valor razonable	Técnica de valuación	Estimaciones no observables significativas	Valor / Rango	Relación estimación no observables con el valor razonable	
Terreno y Construcción	Nivel 3	Flujos descontados	Tasa de descuento	9.75%	A mayor tasa de descuento, menor valor razonable.	
			Largo plazo			
			NOI	Basado en la renta según contrato y rentas relacionadas en el mercado.	A mayor NOI mayor valor razonable.	
			Tasas de inflación	Mexico: 3.5% U.S.: 2.2%	A mayor tasa de inflación mayor valor razonable.	
			Periodo de absorción	De 3 a 9 meses	A menor periodo de absorción mayor valor razonable	
Reserva Territorial	Nivel 3	Valor de mercado	Precio por acre	Precio promedio ponderado por acre \$313,127	Cuando más corto sea el periodo de absorción, mayor será el valor razonable.	

La tabla de abajo detalla los valores de las propiedades de inversión a cada una de las fechas indicadas:

	31/12/2013	31/12/2012
Terreno y construcción	\$ 928,935,606	\$ 712,000,000
Reserva territorial	<u>57,990,000</u>	<u>50,220,000</u>
	986,925,606	762,220,000
Menos: Costo para terminar las construcciones en proceso	<u>(35,041,021)</u>	<u>(17,458,334)</u>
Saldo final	<u>\$ 951,884,585</u>	<u>\$ 744,761,666</u>

La conciliación de las propiedades de inversión es como sigue:

	31/12/2013	31/12/2012
Saldo al inicio del año	\$ 744,761,666	\$ 658,900,000
Adiciones	112,068,673	64,026,374
Ganancia por revaluación	<u>95,054,246</u>	<u>21,835,292</u>
Saldo al final del año	<u>\$ 951,884,585</u>	<u>\$ 744,761,666</u>

Las adiciones de propiedades de inversión por un total de \$9,132,503, fueron adquiridas a terceros y no fueron pagadas al 31 de diciembre de 2013. Al 31 de diciembre de 2012, todas las adiciones de propiedades de inversión, incluyendo aquellas que no fueron pagadas al 31 de diciembre de 2011 fueron totalmente pagadas.

Durante 2007, la Entidad celebró un contrato para la construcción del Parque Aeroespacial en Querétaro, el cual consiste en un fideicomiso creado por el gobierno del estado de Querétaro, como fideicomitente, el Aeropuerto Intercontinental de Querétaro, S.A. de C.V., como participante para los propósitos del otorgamiento de su consentimiento, Bombardier Aerospace México, S.A. de C.V. como fideicomisario, y BBVA Bancomer, S.A., como fiduciario, al cual la Entidad, a través de su subsidiaria, PAE, fue agregado como fideicomisario y beneficiario. El gobierno del estado de Querétaro contribuyó ciertos derechos al fideicomiso, incluyendo un terreno, permitiendo a PAE el uso del mismo para el desarrollo y construcción de infraestructura y el derecho a construir y rentar propiedades por un periodo de tiempo equivalente a la concesión otorgada al Parque Aeroespacial; al 31 de diciembre de 2013, el tiempo remanente es de 45 años.

Proyectos Aeroespaciales fue designado como el único desarrollador inmobiliario y le fue otorgado el derecho de uso del terreno e infraestructura para el desarrollo de edificios e instalaciones industriales, arrendar dichos edificios e instalaciones a Entidad en el ramo de la industria aeroespacial y otras industrias relacionadas y a cobrar a los arrendatarios la rentas derivadas del arrendamiento de dichas instalaciones industriales por un periodo de tiempo equivalente al periodo remanente en la concesión del aeropuerto (aproximadamente 45 años al 31 de diciembre de 2013). En relación con estos derechos, toda la construcción, adiciones y mejoras hechas por PAE en el terreno (incluyendo pero sin limitarlo a los edificios e instalaciones industriales) pasarán a ser propiedad del gobierno del Estado de Querétaro al final del termino del fideicomiso de forma gratuita.

Durante 2013, la Entidad firmó un contrato con Nissan Mexicana, S.A. de C.V. (“Nissan”) para construir y arrendar a Nissan el Parque Douki Seisan (“Parque DSP”) localizado en Aguascalientes, México. El terreno donde el Parque DSP está localizado es propiedad de Nissan. El 5 de julio de 2012, Nissan creó un fideicomiso (fideicomiso No. F/1704 con Deutsche Bank México, S.A., como fiduciario) en donde la Entidad (a través de su subsidiaria Vesta DSP, S. de R.L. de C.V.), es el beneficiario y le es concedido el uso del terreno por un periodo de 40 años. La infraestructura y las mejoras relacionadas fueron construidas y administradas por la Entidad.

Al 31 de diciembre de 2013 y 2012, las propiedades de inversión de la Entidad tienen un área rentable bruta de 14,378,670 pies cuadrados (1,335,822 metros cuadrados) y 12,047,896 pies cuadrados (1,119,286 metros cuadrados), respectivamente y estaban ocupadas en un 91% y 89%, respectivamente. Al 31 de diciembre de 2013 las propiedades de inversión con una área rentable de 2,060,958 pies cuadrados (o 191,469 metros cuadrados) equivalente a 14.33% del total del área rentable estaba en construcción.

La mayoría de las propiedades de inversión de la Entidad están otorgadas en garantía como colateral de la deuda a largo plazo.

9 Deuda a largo plazo

La deuda a largo plazo está representada por documentos por pagar a GE Real Estate de México, S. de R. L. de C. V. (“GERE”):

Fecha de inicio	Monto original	Tasa de interés anual	Amortización mensual	Vencimiento	31/12/2013	31/12/2012
Septiembre 2003	7,637,927	7.17%	\$ 10,883	Agosto 2016	\$ 5,268,740	\$ 5,496,401
Abril 2005	2,000,000	7.17%	3,043	Agosto 2016	1,470,949	1,535,945
Agosto 2005	6,300,000	7.17%	9,682	Agosto 2016	4,685,269	4,890,702
Agosto 2005	14,500,000	7.17%	22,391	Agosto 2016	10,820,214	11,283,874
Noviembre 2005*	32,000,000	7.17%	252,787*	Agosto 2016	22,336,748	23,589,935
Marzo 2006	15,000,000	7.17%	23,494	Agosto 2016	11,434,933	11,899,735
Julio 2006	50,000,000	7.17%	92,695	Agosto 2016	49,629,220	50,000,000
Julio 2006	12,000,000	7.17%	22,247	Agosto 2016	11,179,306	11,511,709
Septiembre 2006	10,800,000	7.17%	18,498	Agosto 2016	9,435,138	9,664,650
Octubre 2006	8,300,000	7.17%	14,216	Agosto 2016	7,251,078	7,427,462
Noviembre 2006	12,200,000	7.17%	37,075	Agosto 2016	8,591,656	9,012,060
Noviembre 2006	28,091,497	7.17%	23,400	Agosto 2016	11,942,061	12,230,262
Mayo 2007	6,540,004	7.17%	11,297	Agosto 2016	5,764,612	5,903,976
Septiembre 2007	8,204,039	7.17%	14,243	Agosto 2016	7,269,509	7,444,616
Abril 2008	32,811,066	6.47%	69,032	Agosto 2016	30,055,305	30,861,183
Abril 2008	867,704	6.47%	3,511	Agosto 2016	1,528,529	1,569,514
Abril 2008*	7,339,899	6.62%	171,138*	Agosto 2016	12,451,855	12,782,938
Agosto 2008	3,372,467	6.47%	11,158	Agosto 2016	4,858,416	4,988,675
Agosto 2008	6,286,453	6.47%	13,262	Agosto 2016	5,774,105	5,928,923
Abril 2009	19,912,680	7.17%	33,788	Agosto 2016	17,031,879	17,521,377
Diciembre 2009	30,000,000	7.17%	52,605	Agosto 2016	25,517,873	26,610,383
Julio 2012 (1)	19,768,365	7.17%	36,649	Agosto 2016	17,716,254	18,498,688
Julio 2012 (1)	27,960,333	7.17%	51,836	Agosto 2016	25,719,248	26,602,959
Julio 2012	5,000,000	6.15%	12,363	Agosto 2016	4,678,376	4,821,580
Marzo 2013	5,918,171	5.80%	14,153	Agosto 2016	5,616,473	5,784,700
					318,027,746	327,862,247
Menos: porción circulante					(8,222,341)	(9,834,497)
					<u>\$ 309,805,405</u>	<u>\$ 318,027,750</u>

* Estos documentos por pagar se amortizan semestralmente.

La mayoría de las propiedades de inversión de la Entidad así como los cobros derivados de la renta de las mismas están otorgadas en garantía como colateral de la deuda a largo plazo con GERE. Adicionalmente, sin consentimiento previo por escrito de GERE, la Entidad no puede, directa o indirectamente vender, hipotecar o asignar todo o en parte los derechos que tiene en su totalidad o en parte las propiedades de inversión existentes de la Entidad.

El contrato de crédito con GERE obliga a la Entidad a mantener ciertas razones financieras (como tasa de retorno sobre la inversión y servicios de cobertura de deuda) y a cumplir con ciertas obligaciones de hacer y no hacer. La Entidad cumplió con dichas razones y obligaciones al 31 de diciembre de diciembre 2013.

El contrato de crédito también le otorga el derecho a GERE a retener algunos montos como depósitos en garantía para el pago de los intereses de la deuda así como para el mantenimiento de las propiedades de inversión de la Entidad. Estos montos se presentan como activos por depósitos en garantía en los estados consolidados de situación financiera.

El vencimiento de la deuda a largo plazo es como sigue:

2015	\$ 8,629,108
2016	<u>301,176,297</u>
	<u>\$ 309,805,405</u>

- (1) Estos documentos por pagar fueron renegociados, consecuentemente, su liquidación o emisión no requirieron o generaron flujo de efectivo.

Durante el ejercicio terminado al 31 de diciembre de 2012, la Entidad obtuvo préstamos adicionales los cuales fueron pagados durante el mismo año.

10 Capital social

10.1 El capital social al 31 de diciembre de 2013 y 2012 es como sigue:

	2013		2012	
	Número de acciones	Importe	Numero de acciones	Importe
Capital fijo				
Series A	5,000	\$ 3,696	5,000	\$ 3,696
Capital variable				
Series B	<u>507,447,012</u>	<u>370,365,016</u>	<u>392,873,351</u>	<u>286,864,522</u>
Total	<u>507,452,012</u>	<u>\$ 370,368,712</u>	<u>392,878,351</u>	<u>\$ 286,868,218</u>

La distribución del capital contable, excepto por los importes actualizados del capital social aportado y de las utilidades retenidas fiscales, causará el impuesto sobre la renta a cargo de la Entidad a la tasa vigente al momento de la distribución. El impuesto que se pague por dicha distribución, se podrá acreditar contra el impuesto sobre la renta del ejercicio en el que se pague el impuesto sobre dividendos y en los dos ejercicios inmediatos siguientes.

El 25 de junio de 2013, la Entidad emitió y realizó una segunda oferta pública de acciones. A través de dicha oferta de acciones en el Mercado de Valores la Compañía emitió un total de 114,573,661 acciones. Los recursos netos obtenidos en esta oferta fueron de \$193,468,687 (neto de gastos de emisión de \$4,474,060 y su efecto de impuestos), que consiste en el incremento de capital social de \$83,500,494 y un incremento en la prima en suscripción de acciones de \$109,968,193.

En Asamblea General Extraordinaria de Accionistas celebrada el 17 de julio de 2013 se incrementó el capital social en su parte variable en 7,762,761 acciones equivalentes a \$581,702.

En Asamblea General Extraordinaria de Accionistas celebrada el 17 de julio de 2012 se incrementó el capital social en su parte variable en 7,762,761 acciones equivalentes a \$581,702.

El 25 de julio de 2012, la Entidad realizó una oferta inicial de acciones. A través de dicha emisión de acciones en el Mercado de Valores la Entidad emitió un total de 139,355,000 acciones por un valor de \$190,279,885 (neto de gastos de emisión de \$6,566,057).

El 21 de agosto de 2012, se realizó una emisión adicional de 21,506,034 acciones por un valor de \$29,931,920.

En Asamblea General Extraordinaria de Accionistas celebrada el 25 de septiembre de 2012, del incremento de capital antes mencionado, se reclasificó un monto de \$101,900,964 como prima en suscripción de acciones.

10.2 Acciones ordinarias totalmente pagadas

	Número de acciones	Importe	Prima en suscripción de acciones
Saldos al 1 de enero de 2012	224,254,556	\$ 167,975,675	-
Incremento de capital social del 25 de julio 2012	7,762,761	581,702	-
Emisión de capital del 25 de julio, 2012	139,355,000	196,845,942	-
Costos directos por emisión de capital	-	(9,380,081)	-
Impuestos relacionados con los costos directos por emisión de capital	-	2,814,024	-
Incremento de capital social del 21 de agosto de 2012	21,506,034	29,931,920	-
Prima en suscripción de acciones	<u>-</u>	<u>(101,900,964)</u>	<u>101,900,964</u>
Saldos al 31 de diciembre de 2012	392,878,351	286,868,218	101,900,964
Incremento de capital social del 25 de junio 2013	114,573,661	87,974,554	109,968,193
Costos directos por emisión de capital	-	(6,391,514)	-
Impuestos relacionados con los costos directos por emisión de capital	<u>-</u>	<u>1,917,454</u>	<u>-</u>
Saldos al 31 de diciembre de 2013	<u>507,452,012</u>	<u>\$ 370,368,712</u>	<u>\$ 211,869,157</u>

10.3 Dividendos decretados

En Asamblea General de Accionistas celebrada el 19 de Marzo de 2013, se decretó el pago de un dividendo de \$0.027 por acción, equivalente a \$10,468,173, el cual fue pagado en efectivo el 1 de abril de 2013. El dividendo fue aplicado contra la Cuenta de Utilidad Fiscal Neta (CUFIN).

En Asamblea General Extraordinaria y Ordinaria de Accionistas celebrada el 25 de Septiembre de 2012, la Entidad decretó un dividendo de \$0.025 por acción, equivalente a \$9,795,444 el cual fue pagado en efectivo. El dividendo fue aplicado contra la Cuenta de Utilidad Fiscal Neta (CUFIN).

11. **Utilidad por acción**

Los montos utilizados para determinar la utilidad por acción es como sigue:

	2013		
	Utilidad	Promedio ponderado de acciones	Dólares por acción
Utilidad del periodo	<u>\$ 89,433,517</u>	<u>452,368,521</u>	<u>\$ 0.20</u>

	2012		
	Utilidad	Promedio ponderado de acciones	Dólares por acción
Utilidad del periodo	\$ 40,843,843	296,289,138	\$ 0.14

12. Costo de operación de las propiedades y gastos de administración

12.1.1 Los costos de operación directos sobre propiedades de inversión rentadas y de las cuales se generaron ingresos durante el año son:

	31/12/2013	31/12/2012
Impuesto predial	\$ 810,893	\$ 942,922
Seguros	301,997	249,740
Mantenimiento	382,576	435,585
Otros gastos de propiedades	1,045,254	1,118,783
Costo por administración de propiedades	-	751,405
	<u>\$ 2,540,720</u>	<u>\$ 3,498,435</u>

12.1.2. Los costos de operación directos sobre propiedades de inversión que no han sido rentadas y de las cuales no se generaron ingresos durante el año son:

	31/12/2013	31/12/2012
Impuesto predial	\$ 286,687	\$ 113,700
Seguros	44,211	32,070
Mantenimiento	56,007	55,936
Otros gastos de las propiedades	523,711	406,800
	<u>910,616</u>	<u>608,506</u>
Total de los gastos de propiedades de inversión	<u>\$ 3,451,336</u>	<u>\$ 4,106,941</u>

12.2 Los gastos de administración se integran como sigue:

	31/12/2013	31/12/2012
Gastos de mercadotecnia	\$ 61,344	\$ 68,244
Gastos legales y de auditoría	723,108	651,359
Honorarios de adquisición de propiedades	195,001	199,990
Honorarios por administración de activos	-	765,388
Beneficios directos a empleados y otros	5,630,566	2,390,207
Gastos bursátiles y costos indirectos por emisión de capital	187,609	2,559,671
Otros	2,320	6,560
	<u>\$ 6,799,948</u>	<u>\$ 6,641,419</u>

13. Impuestos a la utilidad

La Entidad está sujeta al ISR y hasta 2013 al IETU.

ISR - La tasa fue 30% para 2013 y 2012 y conforme a la nueva Ley de ISR 2014 (Ley 2014 continuará al 30% para 2014 y años posteriores).

IETU - A partir de 2014 se abrogó el IETU, por lo tanto, hasta el 31 de diciembre de 2013 se causó este impuesto, tanto para los ingresos como las deducciones y ciertos créditos fiscales con base en flujos de efectivo de cada ejercicio. La tasa fue 17.5%.

Hasta el año 2013, el impuesto a la utilidad causado es el que resulta mayor entre el ISR y el IETU.

13.1 Los impuestos a la utilidad se integran como sigue:

	31/12/2013	31/12/2012
ISR (gasto) beneficio:		
Causado	\$ (6,947,623)	\$ (5,564,057)
ISR acreditable de dividendos que expiró	(580,701)	-
Diferido	<u>(30,919,613)</u>	<u>(1,729,683)</u>
	(38,447,937)	(7,293,740)
IETU (gasto):		
Causado	<u>-</u>	<u>(571,812)</u>
Total de impuestos diferidos	<u>\$ (38,447,937)</u>	<u>\$ (7,865,552)</u>

13.2 La conciliación de la tasa legal del ISR y la tasa efectiva expresadas como un porcentaje de la utilidad antes de impuestos a la utilidad es:

	31/12/2013	31/12/2012
Tasa legal	30%	30%
Efecto de los tipos de cambio en valores fiscales	(1)%	(9)%
Efectos de la inflación	(4)%	(6)%
IETU causado	-	1%
Efectos del cambio en la tasa ISR (Ley 2014)	3%	-
Otros	<u>2%</u>	<u>-</u>
Tasa efectiva	<u>30%</u>	<u>16%</u>

13.3 Los principales conceptos que originan el saldo del pasivo por ISR diferido son:

	31/12/2013	31/12/2012
ISR diferido activo (pasivo):		
Propiedades de inversión	\$ (107,817,334)	\$ (74,464,893)
Pérdidas fiscales por amortizar	15,398,333	11,830,926
Otras provisiones	<u>900,398</u>	<u>117,522</u>
Total del pasivo de ISR diferido	<u>\$ (91,518,603)</u>	<u>\$ (62,516,445)</u>

Para determinar el ISR diferido la Entidad aplicó la tasa aplicable a las diferencias temporales basada en su fecha de reversión estimada.

- 13.4 El beneficio de las pérdidas fiscales por amortizar, puede recuperarse cumpliendo con ciertos requisitos. Los años de vencimiento y sus montos actualizados al 31 de diciembre de 2013 son:

Año de vencimiento	Pérdidas fiscales
2018	\$ 11,548,876
2020	2,190,109
2021	16,389,208
2022	9,480,707
2023	<u>11,718,875</u>
	<u>\$ 51,327,776</u>

14 Instrumentos financieros

14.1 Administración de capital

La Entidad administra su capital para asegurar que estará en capacidad de continuar como negocio en marcha mientras que se maximiza el rendimiento a sus socios a través de la optimización de los saldos de deuda y patrimonio.

La estructura de capital de la Entidad consiste en deuda neta (los préstamos como se detalla en la Nota 9 compensados por saldos de efectivo y efectivo restringido) y capital de la Entidad (compuesto por capital social, prima en suscripción de acciones, resultados acumulados y la utilidad integral como se muestra en la Nota 10).

La Entidad no está sujeta a ningún requerimiento externo de capital.

14.2 Índice de endeudamiento

El consejo de administración revisa la estructura de capital de la Entidad de forma regular. Como parte de esta revisión, el consejo de administración considera el costo de capital y los riesgos asociados con cada uno de los tipos de capital.

El índice de endeudamiento al final de cada uno de los años es el siguiente:

	31/12/2013	31/12/2012
Deuda	\$ 318,027,746	\$ 327,862,243
Efectivo y equivalentes de efectivo	(8,297,797)	(36,947,094)
Activos financieros de negociación	<u>(233,052,020)</u>	<u>(120,345,021)</u>
Deuda neta	76,677,929	170,570,128
Capital	789,585,406	517,228,170
Índice de deuda neta y capital	<u>10%</u>	<u>33%</u>

La deuda incluye la deuda a largo plazo y su porción circulante. El capital incluye todas las partes sociales, la prima en suscripción de acciones, utilidades retenidas, la utilidad integral y reservas de la Entidad.

14.3 Categorías de instrumentos financieros

Los detalles de las políticas contables significativas y métodos adoptados, incluyendo los criterios de reconocimiento, bases de medición y las bases de reconocimiento de ingresos y egresos, para cada clase de activo financiero, pasivo financiero e instrumento de patrimonio se revelan en la Nota 2.

Los principales instrumentos financieros de la Entidad son saldos de efectivo en bancos así como efectivo restringido como se menciona en la Nota 4, impuestos por recuperar así como las cuentas por cobrar por arrendamientos operativos que se revelan en las Notas 6 y 7, respectivamente y activos financieros disponibles para la venta en Nota 5. El principal pasivo financiero de Entidad es la deuda a largo plazo como se revelan en la Nota 9.

14.4 Administración del riesgo financiero

La Entidad busca minimizar los efectos de los riesgos de mercado (incluyendo el valor razonable de las tasas de interés), riesgo de crédito, riesgo de liquidez y riesgo de flujos de efectivo de las tasas de interés (a pesar de que actualmente la Entidad solo tiene deuda a tasas de interés fijas con diferentes vencimientos). La Entidad no adquirió instrumentos financieros de cobertura durante el periodo de los estados financieros consolidados.

14.5 Riesgo de mercado

Las actividades de la Entidad la exponen a diferentes riesgos, principalmente a riesgos financieros de cambios en las tasas de interés (ver 14.8 y 14.9 abajo) y riesgos de tipos de cambio (ver 14.6 y 14.7 abajo). La Entidad puede adquirir instrumentos financieros para administrar su exposición al riesgo de tipo de cambio.

14.6 Administración del riesgo cambiario

La Entidad está expuesta al riesgo de tipos de cambio principalmente por los saldos que mantiene en pesos mexicanos y en dólares americanos respecto a los saldos de una de sus subsidiarias que tiene como moneda funcional el peso mexicano. El riesgo de tipo de cambio surge de operaciones comerciales futuras así como de los activos y pasivos monetarios reconocidos en los estados consolidados de situación financiera.

Los valores en libros de los activos y pasivos monetarios denominados en moneda extranjera al final del periodo son los siguientes:

	31/12/2013	31/12/2012
Activos monetarios		
Pesos Mexicanos (MxP)	3,354,707,083	2,060,405,495
Dólares Americanos	\$ 261,858	\$ 264,977
Pasivos monetarios		
Pesos Mexicanos (MxP)	16,307,237	1,052,321
Dólares Americanos	\$ 40,874,151	\$ 41,361,548

Los tipos de cambio vigentes, en pesos, al 31 de diciembre de 2013 y 2012 son equivalentes a \$13.0765 y \$13.0101 respectivamente; asimismo, el tipo de cambio promedio durante 2013 y 2012 fue de \$12.7681 y \$13.1630 respectivamente.

14.7 Análisis de sensibilidad de moneda extranjera

La siguiente tabla detalla la sensibilidad de la Entidad a un incremento y decremento de 10% en el dólar americano contra el peso mexicano. El 10% representa la tasa de sensibilidad utilizada cuando se reporta el riesgo cambiario internamente al personal clave de la gerencia y representa la evaluación de la gerencia sobre el posible cambio razonable en las tasas de cambio. El análisis de sensibilidad incluye únicamente las partidas monetarias pendientes denominadas en moneda extranjera y ajusta su conversión al final del periodo para un cambio de 10% en las tasas de cambio. Una cifra positiva en la tabla abajo incluida indica un incremento en los resultados o capital contable donde el dólar americano se fortalece en 10% contra la divisa pertinente. Si se presentara un debilitamiento de 10% en el dólar americano con respecto al peso mexicano, entonces habría un impacto comparable sobre los resultados y capital contable, y los saldos en la tabla de abajo serían negativos.

	31/12/2013
Impacto en resultados	
Peso mexicano – 10% ganancia	\$ (23,208,878)
Peso mexicano – 10% pérdida	28,366,407
Dólar americano – 10% ganancia	4,061,229
Dólar americano – 10% pérdida	(4,061,229)

14.8 Administración del riesgo de tasas de interés

La Entidad minimiza su exposición al riesgo de tasas de interés a través de la contratación de deuda a tasa de interés fija, lo anterior debido a que sus propiedades de inversión generan un rendimiento fijo a través de los ingresos por arrendamiento, los cuales son indexados con la inflación.

14.9 Administración del riesgo de crédito

El riesgo de crédito se refiere al riesgo de que una contraparte incumpla con sus obligaciones contractuales resultando en una pérdida financiera para la Entidad. La Entidad ha adoptado una política de únicamente involucrarse con partes solventes y obtener suficientes colaterales, cuando sea apropiado, como forma de mitigar el riesgo de la pérdida financiera ocasionada por los incumplimientos. La exposición de la Entidad así como las calificaciones de crédito de sus contrapartes son continuamente monitoreadas.

Los clientes de la Entidad operan en distintas industrias. Su portafolio de propiedades de inversión está concentrado principalmente en la industria alimenticia, automotriz, aeroespacial, médica, logística y la industria del plástico. La exposición de la Entidad a estas industrias la vuelve más vulnerable a los efectos de las crisis económicas que si su portafolio estuviese más diversificado.

Actualmente la Entidad renta dos de sus centros de distribución a un solo cliente, el área total rentada a este cliente representa el 24% del total de la superficie rentable de la Entidad, el 89% and 67% del saldo de las cuentas por cobrar por arrendamientos al 31 de diciembre de 2013 y 2012 respectivamente. Si la Entidad perdiera este cliente, la Entidad podría sufrir pérdidas significativas en sus ingresos por arrendamiento futuros.

14.10 Administración del riesgo de Liquidez

Si la Entidad no pudiera conseguir deuda o capital adicional sus resultados de operación se verían impactados. La Entidad monitorea continuamente el vencimiento de sus pasivos así como las necesidades de efectivo para sus operaciones. Análisis de flujos de efectivo detallados son preparados y presentados trimestralmente al consejo de administración. Se toman decisiones sobre la obtención de nuevos financiamientos o en su caso limitar los proyectos de inversión con el objetivo de mantener una buena liquidez.

El vencimiento de la deuda a largo plazo así como la parte circulante de la misma y los intereses acumulados al 31 de diciembre de 2013 es como sigue:

	Tasa promedio ponderada %	Menos de 1 mes	1 a 3 meses	3 meses a 1 año	1 a 5 años	Total
Deuda a largo plazo	7.02	\$ 601,520	\$ 2,232,195	\$ 8,324,839	\$306,869,192	\$318,027,746
Intereses acumulados		<u>1,712,584</u>	<u>6,190,830</u>	<u>22,211,969</u>	<u>34,016,175</u>	<u>64,131,558</u>
		<u>\$ 2,314,104</u>	<u>\$ 8,423,025</u>	<u>\$ 30,536,808</u>	<u>\$340,885,367</u>	<u>\$382,159,304</u>

14.11 Valor razonable de los instrumentos financieros

14.11.1 Valor razonable de los activos y pasivos financieros de la Entidad que se miden valor razonable sobre una base recurrente

Los activos financieros de negociación de la Entidad están clasificados en el nivel 1 según la jerarquía de valor razonable de acuerdo a IFRS 13, esto debido a que son negociados en un mercado activo.

14.11.2 Valor razonable de los instrumentos financieros registrados a costo amortizado

El valor razonable de la deuda a largo plazo y su porción circulante al 31 de diciembre de 2013 y 2012 es de \$325,471,021 y de \$328,637,868 respectivamente. La administración considera que el valor en libros de los activos financieros y de los otros pasivos financieros se aproxima a sus valores razonables. Esta medición de Valor razonable se clasifica en el nivel dos de la jerarquía de valor razonable de IFRS debido a que la administración usa tasa de intereses observable ajustada para determinarla.

15 **Transacciones y saldos con partes relacionadas**

15.1 Transacciones con partes relacionadas:

Las transacciones con partes relacionadas, llevadas a cabo durante el curso normal de las operaciones, fueron como sigue:

	31/12/2013	31/12/2012
<i>Desarrolladora Vesta, S. de R.L. de C.V. (afiliada):</i>		
Administración de propiedades	\$ -	\$ 751,405
Comisiones a corredores	-	541,965
Comisión por administración del portafolio	-	765,388
Cuotas de renovación	-	1,369,208
Gastos relacionados con la emisión de capital	-	1,000,000
Comisión por desarrollo	-	287,207
Adquisición de equipo de oficina	-	58,472

	31/12/2013	31/12/2012
<i>Servicios de Construcción Vesta, S. de R.L. de C.V.</i>		
<i>(afiliada):</i>		
Comisión por desarrollo de propiedades	\$ -	\$ 130,765
Servicios de construcción	-	6,805,354

16 Contingencias, litigios y compromisos

La Entidad tiene litigios derivados de sus operaciones normales, los cuales en opinión de la administración y del departamento jurídico de la Entidad, no afectarán en forma significativa su situación financiera y el resultado de sus operaciones. La Entidad no está involucrada en ningún litigio o proceso de arbitraje por el cual la Entidad considere que no está suficientemente asegurada o indemnizada, o en su caso, que pudiera tener un efecto material adverso en la situación financiera de la Entidad, sus resultados de operación o sus flujos de efectivo.

Como se menciona en la Nota 8, los derechos de construcción, mejoras y la infraestructura construida por la Entidad en parque industrial Querétaro, tiene la obligación de regresar al gobierno del Estado de Querétaro al final la concesión, lo cual tiene un plazo de 45 años aproximadamente.

17 Autorización de la emisión de los estados financieros

Los estados financieros consolidados fueron autorizados para su emisión el 17 de febrero de 2014, por Juan Sotil, Director de Administración y Finanzas de la Entidad, consecuentemente estos no reflejan los hechos ocurridos después de esa fecha, y están sujetos a la aprobación y están sujetos a la aprobación de la Asamblea Ordinaria de Accionistas, quien puede decidir su modificación de acuerdo con lo dispuesto en la Ley General de Sociedades Mercantiles.

* * * * *