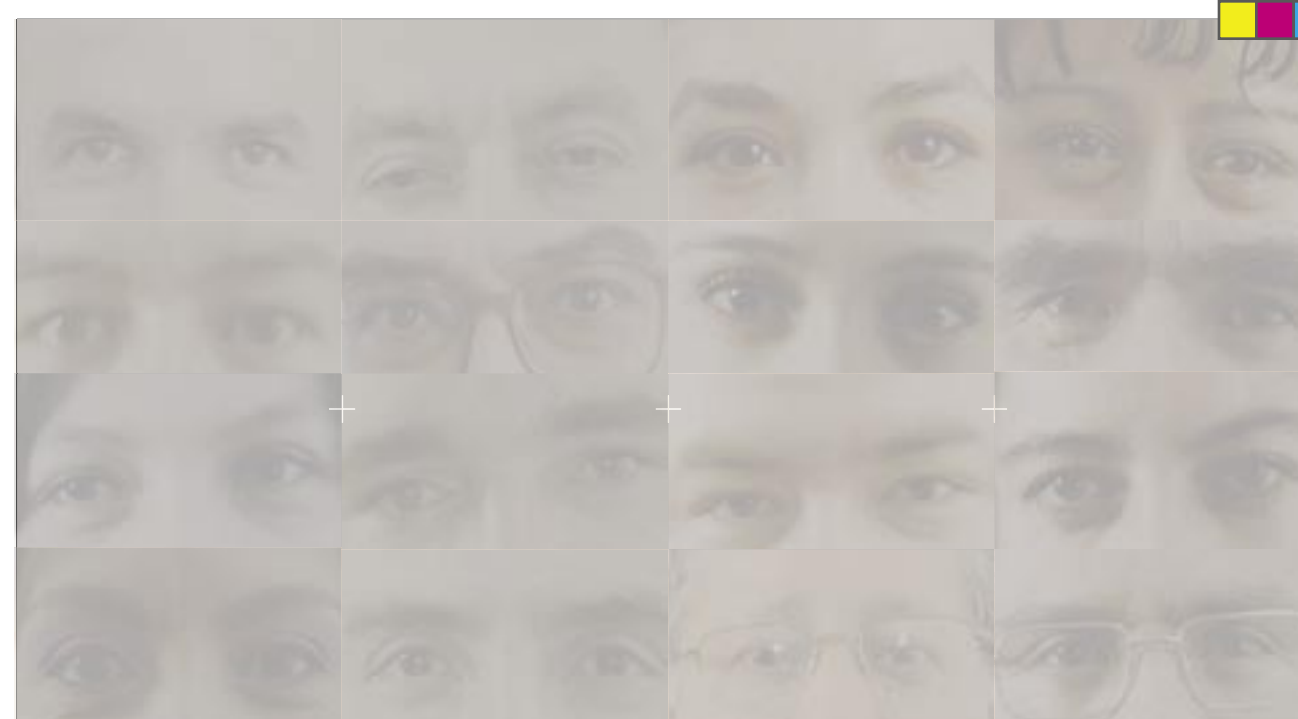


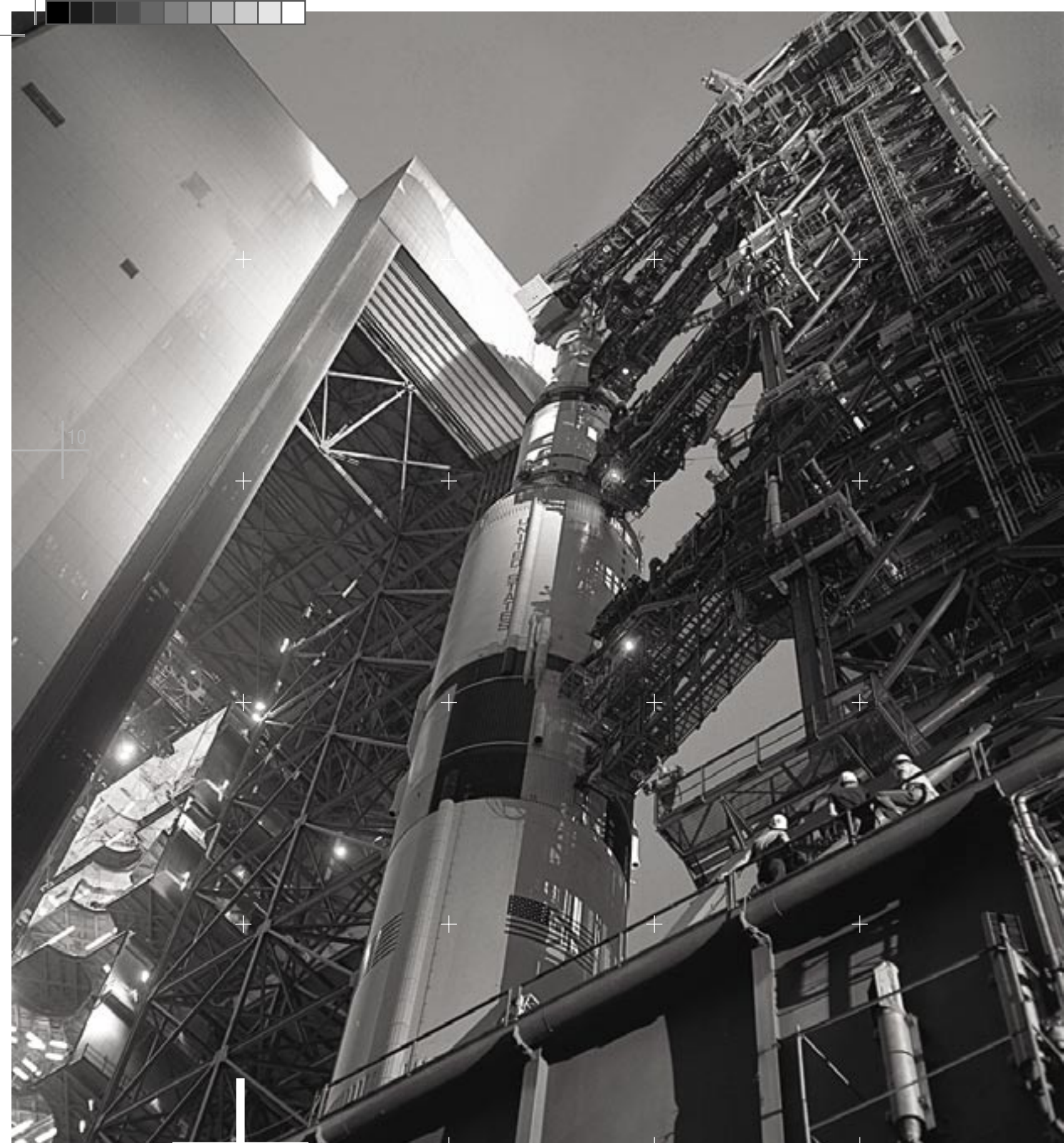
Informe Anual 2006



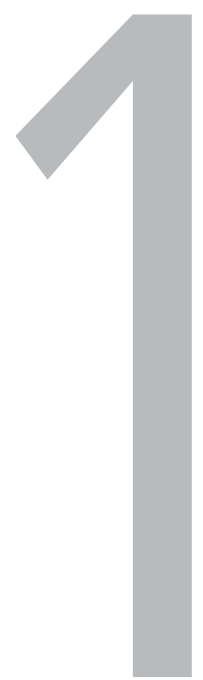
Misión

Somos un grupo empresarial **ético y motivado** dedicado al diseño, construcción y desarrollo inmobiliario, **comprometido** con el conocimiento del mercado, para **satisfacer** las expectativas de nuestros clientes, colaboradores y accionistas.





Arquitectura



En 2006, el equipo de **GIA Arquitectura** se encontró con el reto de concretar el nuevo despegue de esta división. Después de una transición importante a finales de 2005, la fortaleza del equipo logró cimentarse gracias a la diversificación de su mercado.

Durante este primer año con el Arq. Pablo Rivera como director, el objetivo de **GIA Arquitectura** se enfocó en la consolidación de la empresa entre los desarrolladores inmobiliarios.

Sin dejar a un lado su presencia en el mercado de agencias automotrices, en el transcurso del año pasado se marcó una nueva vertiente en el área de vivienda que consecuentemente fortaleció el currículum de la empresa, permitiéndole salir de la categoría de especialista en agencias automotrices para incrementar sus proyectos de vivienda e incursionar en desarrollos turísticos.

Los resultados se traducen, a grandes rasgos, en un 76% de incremento en la facturación, lo que fue posible gracias al talento, disciplina y trabajo de sus integrantes, así como a un enfoque arquitectónico que busca un equilibrio entre función y forma para satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

Sea el diseño de una cápsula para regresar a la Tierra o un edificio de departamentos, el oficio del diseñador es el mismo: buscar en su imaginación y trazar en papel ese equilibrio entre lo estético y lo funcional.





Mirador Polanco

Mirador Polanco y Horizontes Molière, cada uno con 30,000 metros cuadrados construidos. Son los proyectos de vivienda más grandes que ha generado GIA Arquitectura.

Ambos proyectos fueron diseñados con tres claros objetivos en mente:

- Elaborar un producto deseable para el mercado objetivo.
- Monitorear el costo de construcción del edificio en todo momento y garantizar la rentabilidad del negocio de nuestros clientes.
- Asegurar la calidad de información en nuestros planos para minimizar posibles errores u omisiones en obra.



Molière

Además de estos proyectos, los proyectos más sobresalientes fueron:

Vivienda

- Proyecto ejecutivo Grupo Condak: 125,000 m²
- Residencial Metepec: 18,700 m²
- Balvanera: 6,374 m²
- Punta Norte





Park Towers

“De esta manera el equipo de GIA Arquitectura, con los pies firmes en la tierra, sigue soñando con alcanzar nuevas metas, con hacer proyectos ambiciosos que contribuyan, aunque sea con un grano de arena, al avance de nuestra profesión; con dejar nuestra huella, como personas y como empresa, en este lugar que llamamos Tierra.”

Arq. Pablo Rivera

Agencias automotrices

- 9 proyectos conceptuales y 6 ejecutivos para Pontiac y GM
- Peugeot Xochimilco
- Manual de diseño, Agencias Ford

Corporativo

- Corporativo Pedregal, 6000 m²

Desarrollo Turístico

- Pueblo Náutico, Puerto Vallarta, 5830 m²





Interiores

2

Como el proyecto de la carrera espacial en 1960, GIA inició su viaje en el mundo de los interiores en 2002. Nosotros, como los hombres que han hecho realidad el sueño del programa espacial, lo hemos logrado con la labor tan increíble de todos los que forman nuestro equipo. Gracias a ellos, hoy podemos decir que, tan sólo cuatro años después de haber comenzado, somos los líderes indiscutibles en este segmento:

- Más de 426,000 millones de pesos en ventas.
- 110,000 m² de construcción de interiores en 2006.
- Tiempos de entrega inmejorables.
- Productos de calidad internacional.
- Satisfacción total del cliente.

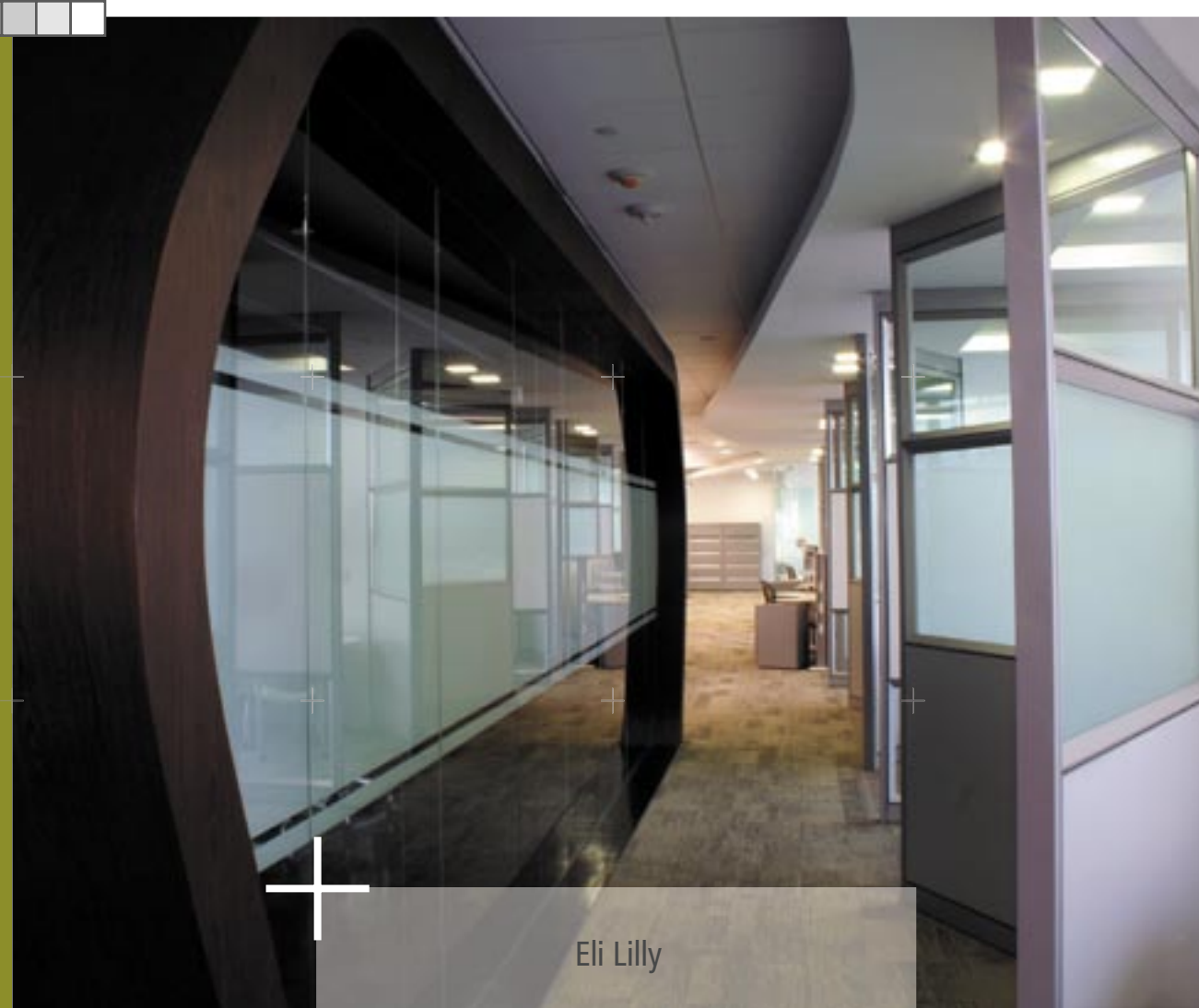
Estos grandes logros se explican únicamente con el trabajo y el sacrificio de nuestro brillante equipo.

CORPORATIVO IXE. 12,000 m². Construidos en 6 pisos del emblemático edificio Torre Mayor en México, D.F.

HSBC. 40,000 m². Ésta ha sido la obra más importante en la historia de los interiores corporativos privados en México y cuenta, además, con el honor de ser el único edificio "verde" certificado por Leed en América Latina y de haber sido galardonado en 2006 con el premio del "Edificio Inteligente del año".

El equipo GIA Interiores -como los astronautas de NASA que son enviados al espacio en cada misión- debe encontrar sus propios recursos para solucionar las situaciones más inesperadas que amenazan con impedir el éxito o puntualidad de un proyecto.





Eli Lilly

CORPORATIVO PEPSICO. 16,000 m². Este proyecto, debido a la satisfacción del cliente, es ahora el modelo a seguir para las oficinas corporativas de Pepsico a nivel mundial.

CORPORATIVO AVON. 7,000 m². A partir del esfuerzo demostrado en el trabajo, este cliente tan importante ha decidido encomendarnos nuevos proyectos.

BURÓ DE CRÉDITO. 2,000 m².

CORPORATIVO ABBOTT. 5,000 m². Nuestro trabajo en este proyecto nos mereció la segunda parte de esta obra: 6,000 m² adicionales.

HSBC TECNOPARQUE planta baja. 6,000 m². Nuevamente por la satisfacción del cliente, se nos otorgaron 16,000 m² adicionales de este complejo.

CORPORATIVO LABORATORIOS ELI LILLY. 5,000 m².

ATELLIER. 400 m².



Pepsico

CORPORATIVO INGENES. 1,200 m².

CORPORATIVO BECTON DICKINSON. 2,100 m².

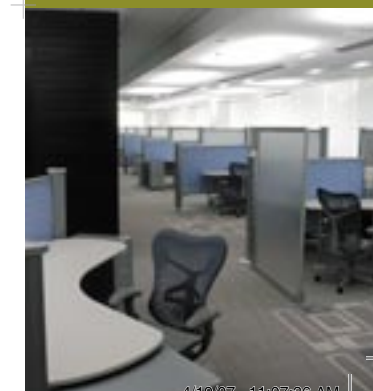
CORPORATIVO GRUPO IDESA. 4,000 m².

CORPORATIVO TIBA. 1,100 m².

HSBC DATA CENTER TOLUCA. 8,000 m².

El trabajo duro, honesto y eficiente produce grandes recompensas, y así lo estamos comprobando. Pero, como todos sabemos, lo fundamental no es llegar sino mantenerse. **La honradez, la humildad, el sacrificio, la disciplina,** siempre deben estar presentes en todo lo que hacemos y sabemos que no debemos confiarnos.

Una de las grandes lecciones que hemos aprendido en **GIA Interiores** es siempre pensar en todo. Pensar en todos los detalles es lo que ha hecho la gran diferencia para nosotros y nuestros clientes.





HSBC

HSBC



HSBC

“Nosotros, como los hombres que han hecho realidad el sueño del programa espacial, lo hemos logrado con la labor tan increíble de todos los que forman nuestro equipo. Gracias a ellos, hoy podemos decir que, tan sólo cuatro años después de haber comenzado, somos los líderes indiscutibles en este segmento”.

Ing. José Garay



Construcción

3

Como cualquier integrante de nuestro equipo de **GIA Construcción** podría asegurar, una base sólida es el fundamento del éxito de cualquier proyecto. En el caso del programa espacial de Estados Unidos, las plataformas de despegue que ha utilizado la NASA son de tipo vertical. En ese sentido, éstas se asemejan a lo que nosotros nos dedicamos: a construir, a levantar. En este año en particular, esta analogía también aplica con nuestro equipo por los planes que estamos consolidando para nuestro futuro, tanto en crecimiento como para solidificar aún más nuestras bases.

En 2006 nuestra actividad fue fuerte: crecimos un 26% respecto a 2005 y participamos en 10 proyectos de los cuales los siguientes ya están terminados:

- a) Un edificio de 24 viviendas para G Accion.
- b) Torre Blanca en Santa Fe para Inmobiliaria Toy.
- c) Una agencia Toyota en Cuernavaca.
- d) Obras varias en el centro de alto rendimiento de la CONADE.
- e) La estructura para 101 departamentos para OPUS Inmobiliaria.
- f) 24 departamentos para Habitum.

Los proyectos en proceso que terminarán en 2007 son:





Corporativo Wal*Mart

- a) 56 departamentos para G Acción que concluiremos en febrero de 2007.
- b) Vista Verde -antes llamado Cobre - con 324 departamentos para APEX Operadora, quien nos ha confiado otros 336 por iniciar en enero.
- c) Quinta Guadalupe con 30 viviendas por terminar en septiembre para GIA Residencial.
- d) Y también debemos terminar en noviembre próximo las oficinas corporativas para Wal*Mart de México, con cerca de 60,000 m² construidos.

Todo esto sumará un área construida de 170,000 m². Nuestro esfuerzo de producción colocó 220,000 m² de cimbras, 30,000 m³ de concreto, 9,000 ton de acero y 163,000 m² de albañilerías. Así mismo, la fuerza productiva de GIA Construcción laboró 3,000,000 de horas hombre con 1,250 obreros en 300 días, trabajando sin accidentes incapacitantes y bajo las normas de seguridad requeridas por nuestro propio sistema de gestión.

Este año creamos GIA Blaco Maquinaria, empresa de maquinaria en sociedad con Blaco, quien aparte de ser nuestro socio es nuestro operador. Blaco cuenta con múltiples equipos de construcción y, en nuestra socie-



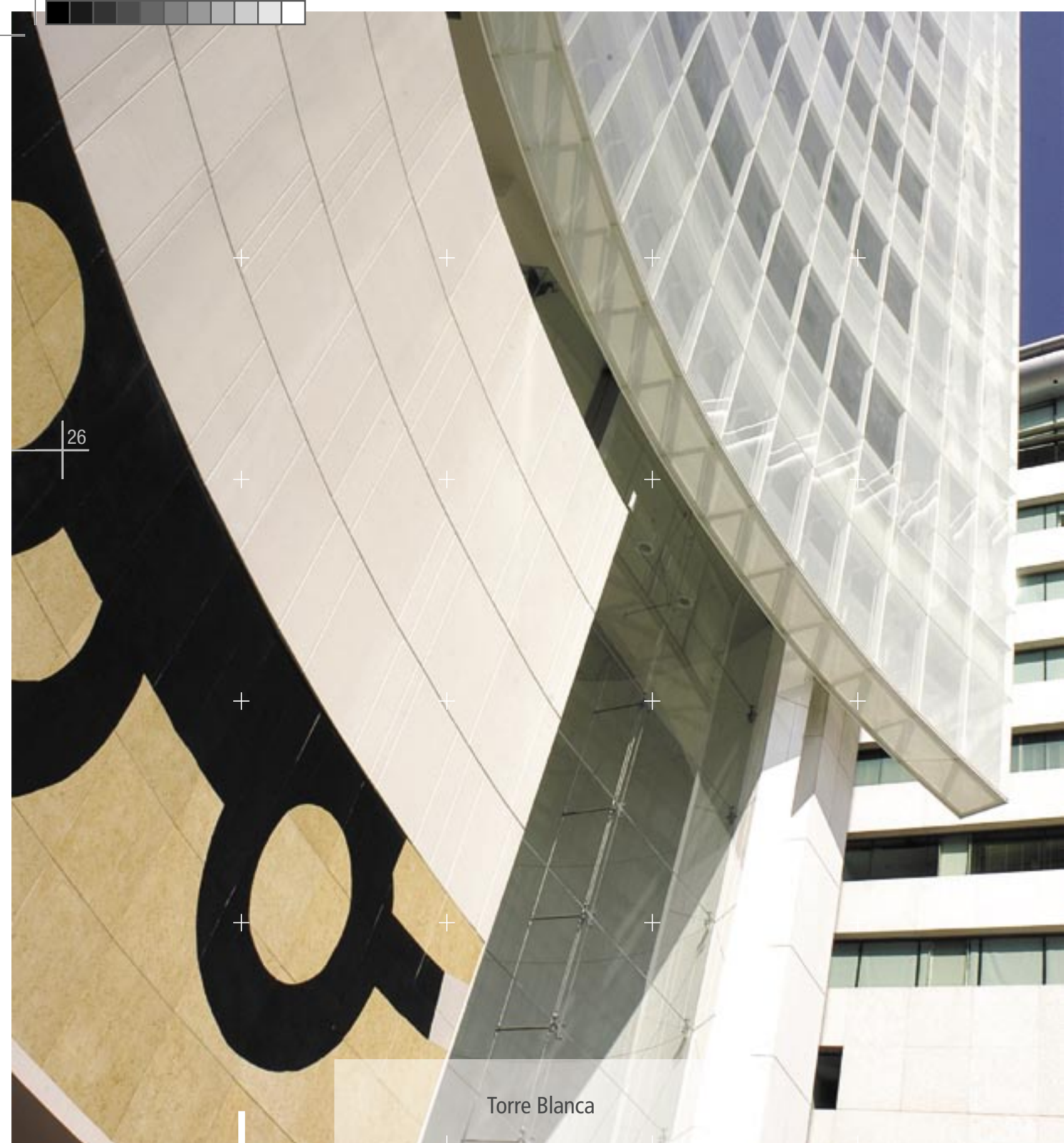
Vista Verde

dad, ya contamos con 9 equipos propios; esto sin duda fortalece nuestro esquema de operación, permitiéndonos seguir siendo flexibles y administrando de la mejor forma el capital invertido en estos activos, haciéndonos más competitivos y apuntalando firmemente nuestro crecimiento.

También ya contamos con GIA Ingeniería, con Armando Gallegos, Ingeniero Civil por la UNAM con maestría en estructuras y 25 años de experiencia en el diseño de estructuras, como responsable. Esta nueva área nos permitirá crear diferentes alternativas a un diseño dado, enriqueciéndolo o cambiándolo a favor de la competitividad. De igual forma, con esta alianza podremos vender servicios de ingeniería y servir a nuestras empresas hermanas, así como a muchos de nuestros clientes.

Durante 2006 le dimos vida a la Gerencia de Acabados para servir a nuestros proyectos. Con arquitectos especialistas para afilar la sierra en los detalles y no consentir cualquier cosa que esté lejos de la perfección, este esfuerzo era imprescindible en nuestra empresa. Fue una estrategia planeada y necesaria para mejorar el nivel de servicio que ofrecemos a nuestros clientes.





Torre Blanca

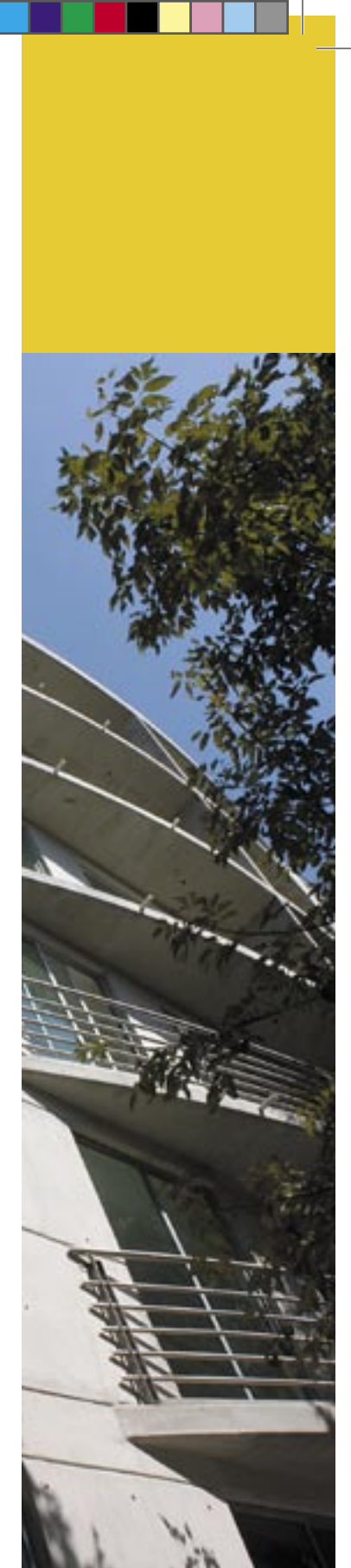
“En GIA Construcción, 2007 será mejor que 2006. Sembramos mucho para este año, el cual hemos iniciado con el triple de la obra contratada en comparación con el inicio de 2006, tenemos más clientes y somos más fuertes y mejores.”

Ing. Jorge Iturbe

Recursos humanos también avanzó en su tarea. Ya tenemos nuestro sistema de selección, diagnóstico, administración, y evaluación del desempeño de nuestro personal. Y, algo muy importante y gratificante para nosotros fue el curso que impartimos los gerentes y directores a nuestros superintendentes. Se impartieron 96 horas de clase con temas como planeación, control de costos, ejecución de obra, procedimientos técnicos, contabilidad y temas de procuración como la integración de la cadena de valor en la empresa, además de sistemas de calidad, entre otros.

De nuestro sistema de gestión de calidad, logramos terminar con la creación de nuestros procedimientos y procesos de empresa. Ahora tenemos una calificación de todos los proyectos terminados por parte de nuestros clientes. El valor de esto es que ya estamos preparados para demostrar un sistema de calidad en operación a quien lo solicite. Creemos que se harán grandes proyectos en nuestro país que así lo requerirán y es de suma importancia estar preparados para ello.

En **GIA Construcción**, 2007 será mejor que 2006. Sembramos mucho para este año, el cual hemos iniciado con el triple de la obra contratada en comparación con el inicio de 2006, tenemos más clientes y somos más fuertes y mejores. Pero esto no acaba. No debemos echar las campanas al viento. Caminaremos con cautela y previsión sin perder de vista que para llegar lejos es mejor conocer los límites de nuestras capacidades y no hacer nada más de lo que podamos hacer de la mejor forma.





28



Industrial

29
GIA 2006

4

Con pasos firmes **GIA** está consolidando su participación en el sector de la construcción Industrial en México y fortaleciendo su posicionamiento a través de la diversificación de estrategias y la búsqueda de oportunidades para todos los integrantes del equipo **GIA**.

La asociación con The Haskell Company nos ha brindado la oportunidad de sumar experiencias en el área del diseño y la construcción industrial con una distribución de riesgos y utilidades; dicha oportunidad también involucra una oportunidad de desarrollo para **GIA Interiores** y **GIA Arquitectura** al precisar soluciones integrales que abarcan dichas áreas.

El 2006 para **GIA Industrial** fue un año invertido principalmente en una labor de promoción realizada en conjunto con nuestros socios de The Haskell Co. en un acercamiento a empresas como: Soriana, Jumex, Mexico Retail Properties (MRP), Wal*Mart y Sabritas, entre otras.

Aunadas a la labor de promoción, durante el año pasado se generaron 23 propuestas técnico-económicas que debido a su sistema constructivo mediante estructuras metálicas y cubiertas se clasifican dentro del ámbito "industrial ligero"; dichas propuestas se traducen en una inversión de más de mil millones de pesos y **GIA Industrial** fue elegida para llevar a cabo dos de ellas.

La ingeniería ha sido el motor que ha movido la historia de la conquista espacial; y la imaginación, creatividad e ingenio de los ingenieros, el combustible que la ha propulsado.





Suburbia Durango

El primer proyecto de GIA Industrial se llevó a cabo en una localidad del norte de México. La tienda Suburbia para Wal*Mart en la ciudad de Durango, de 5.300 m², se completó exitosamente en sólo 91 días, lo que se traduce en trabajo de 7 días a la semana a doble turno.

El segundo, el Centro Comercial El Cortijo Zaragoza, en Ciudad Juárez, Chihuahua, dio inicio el 13 de noviembre de 2006. Esta obra para Mexico Retail Properties tiene una magnitud de 17,500 m².

Durante su primer año de vida, el buen rumbo de GIA Industrial se ha logrado aplicando los principios básicos de la administración de proyectos: Planeación, Coordinación, Rapidez de decisiones, Resistencia física, Precisión, Orgullo, Trabajo en Equipo y sobre todo **UN CLARO OBJETIVO EN LA MENTE.**

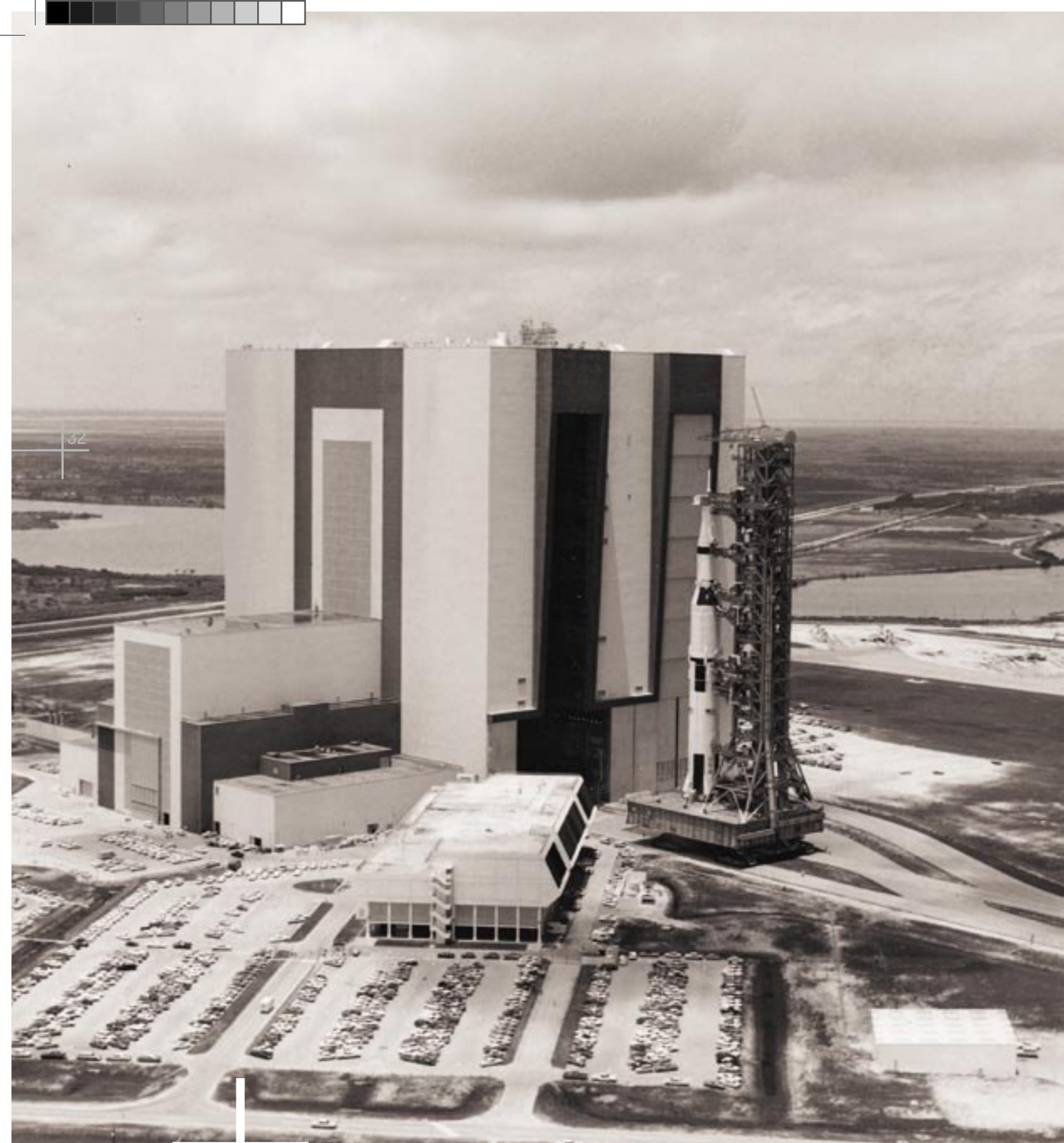


Centro Comercial El Cortijo

“El buen rumbo de GIA Industrial se ha logrado aplicando los principios básicos de la administración de proyectos: planeación, coordinación, rapidez de decisiones, resistencia física, precisión, orgullo, trabajo en equipo y, sobre todo, un claro objetivo en la mente.”

Ing. Enrique Medina





32

La elección de Cabo Cañaveral como el sitio del lanzamiento de todas las misiones espaciales que la NASA ha llevado a cabo desde el Programa Mercurio no fue arbitraria. De esta forma, buscar y decidir un lugar ideal para el lanzamiento de un proyecto en específico es la labor del equipo de GIA Desarrollo.

Desarrollo

5

El 2006 fue un año de cambios e importantes negociaciones, así como de logros que rendirán frutos en un futuro cercano para GIA Desarrollo.

Nuestro equipo se encarga de buscar un lugar ideal para el lanzamiento de los proyectos. Su promoción y búsqueda son la prioridad, así como buscar asociaciones que le permitan a la empresa incursionar exitosamente en nuevas localidades y segmentos del mercado inmobiliario. También es importante remarcar su papel en la gestión de permisos y licencias, lo que ha sido parte importante del crecimiento de la empresa durante el año.

Uno de los logros de GIA Desarrollo, resultado de una extensa labor de negociación, es el convenio firmado con el fondo institucional norteamericano: O'Connor Capital Partners, convirtiéndose esta alianza en una carta compromiso mediante la cual, junto con el fondo, se co-invertirá un capital hasta por 100 millones de dólares en proyectos de GIA Desarrollo.

Para poder estar a la altura de este compromiso, el equipo GIA se está preparando para armar y operar proyectos de gran escala no sólo en los mercados en los que hasta ahora ha emprendido desarrollos, sino también en nuevos mercados como pueden ser los de playa o los de tipo mixto. Esto significa que además del componente de vivienda media o residencial, también podríamos incluir productos de tipo comercial y de oficinas.





Residencial La Reserva

Una de las actividades que vale la pena destacar en el 2006 fue la labor de gerencia de proyecto y diseño de la urbanización y de una primera etapa de edificación para Parque Norte. Este proyecto constará de más de 1,000 departamentos en 29 edificios de entre 8 y 14 niveles. La coordinación del plan maestro de este conjunto urbano también estuvo a cargo de la empresa.

La División tiene actualmente dieciséis proyectos con más de 1,300 unidades y está integrada por las cuatro unidades de negocio de GIA Desarrollo, divididas de la siguiente manera:

GIA Residencial, que opera en el Distrito Federal y en cuatro ciudades cercanas: Metepec, Puebla, Cuernavaca y Querétaro; **GIA 2nd Home**, la unidad de negocios enfocada en proyectos orientados hacia compradores extranjeros que busquen una casa de descanso en México (la cual concretó un acuerdo preliminar con una empresa desarrolladora de California para llevar a cabo en forma conjunta proyectos residenciales turísticos); **Home Bienes Raíces**, que lleva a cabo la comercialización de la mayor parte de los proyectos del área de



Residencial Terralta

Desarrollo; y **GIA Tierra**, la unidad encargada de adquirir terrenos para llevar a cabo desarrollos inmobiliarios.

A continuación los avances de los proyectos en los que se llevaron a cabo actividades durante el 2006:

Se concluyeron y se están vendiendo las últimas unidades de:

- Da Vinci, con 19 departamentos (DF)
- Millet, con 17 casas (DF)
- José María Rico, con 42 departamentos (DF)

Se continuó trabajando en:

- Privada Cananea, con 13 casas (Cuernavaca)
- Tíber, con 13 departamentos (DF)
- Residencial Angelópolis, con 34 departamentos (Puebla)





Parque Norte

"Nos estamos transformando, dejando de ser un equipo diseñado para manejar proyectos medianos, buscando ser capaces de emprender proyectos de gran escala que cuenten con características únicas y que tengan una clara diferenciación con respecto a nuestra competencia."

Ing. Gonzalo Maldonado

Igualmente, se dio inicio a proyectos como:

- Quinta Guadalupe, con 30 casas (Cuernavaca)
- La reserva, con 46 casas y lotes (Querétaro)
- Terralta, con 82 casas (Meteppec)
- La urbanización de residencial Parque Norte, con 1014 departamentos (Cuautitlán Izcalli)

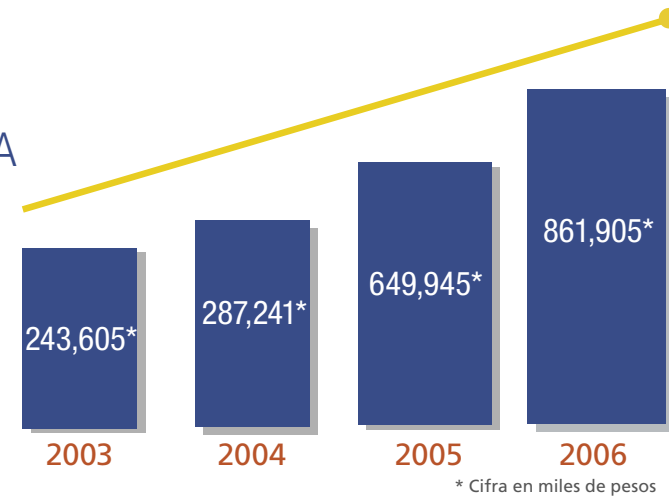
Como proyecto de **2nd Home** se está dando inicio al desarrollo de Pueblo Náutico en Nuevo Vallarta, con 29 departamentos y 4 locales comerciales.

Como un logro mas, este año se concretó la actividad de tele marketing, estableciendo el primer contacto con el cliente de una forma efectiva y personalizada, sin importar la plaza en la que se encuentre.



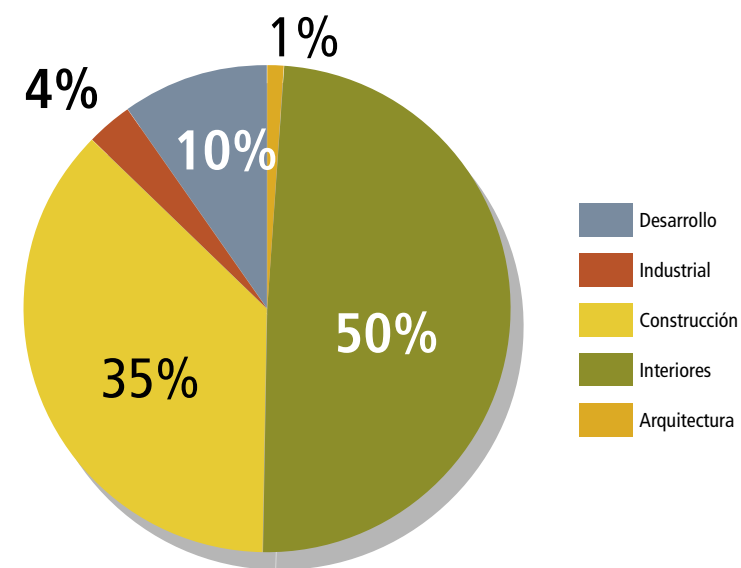


Ventas Grupo GIA



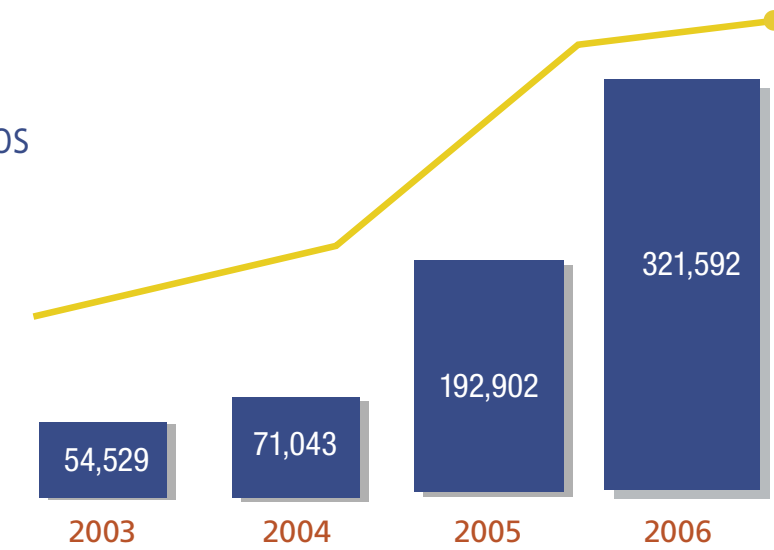
CAGR: 54.7%

Ingresos por División 2006 GRUPO GIA

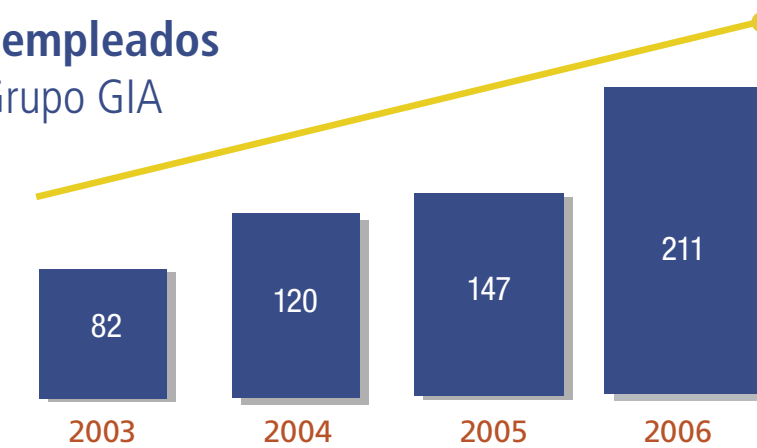


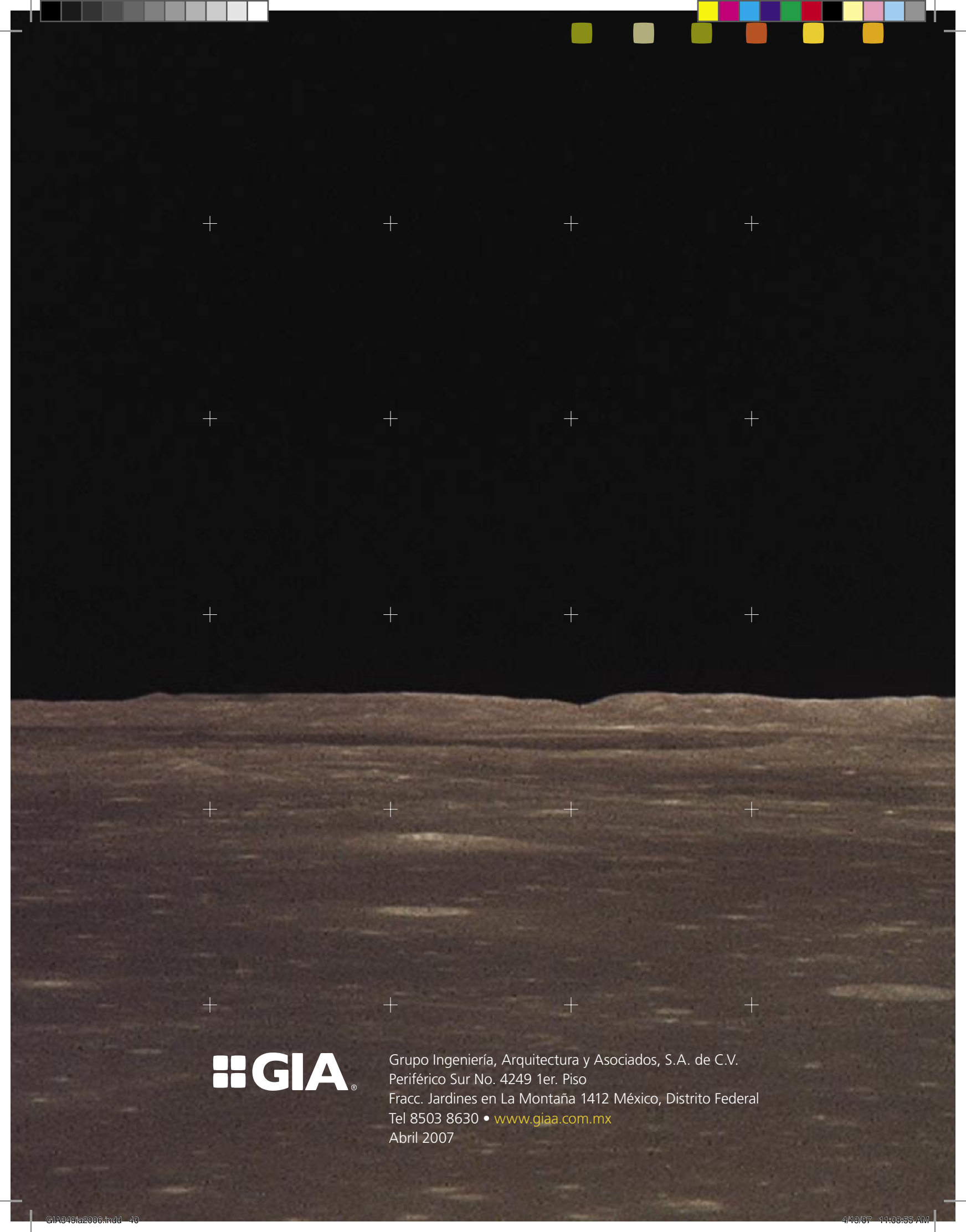
Finanzas

m² construidos



Número de empleados 2003-2006 Grupo GIA





Grupo Ingeniería, Arquitectura y Asociados, S.A. de C.V.
 Periférico Sur No. 4249 1er. Piso
 Fracc. Jardines en La Montaña 1412 México, Distrito Federal
 Tel 8503 8630 • www.gjaa.com.mx
 Abril 2007

Misión

Somos un grupo empresarial **ético y motivado** dedicado al diseño, construcción y desarrollo inmobiliario, **comprometido** con el conocimiento del mercado para **satisfacer** las expectativas de nuestros clientes, colaboradores y accionistas.