



**tú** PUEDES HACER  
**LA DIFERENCIA**

# índice

Carta del Director .....	4
Equipo directivo .....	6
Arquitectura .....	8
Ingeniería .....	14
Interiores .....	20
Construcción .....	26
Construcción Vivienda .....	32
Edificación .....	38
Construcción Industrial .....	44
Infraestructura .....	50
Desarrollo .....	56
Finanzas .....	62

**“La fortaleza  
o debilidad  
de las empresas  
se sustenta  
en su personal.”**

*| Pablo Rivera, Director de GIA Arquitectura.*

# arquitectura

La fortaleza o debilidad de una empresa se encuentra en su gente. Así se verificó en GIA Arquitectura durante 2007 – año en que esta división enfrentó varios retos, bajo la dirección de Pablo Rivera.

Los años recientes fueron de reorientación para esta importante división del grupo. Durante estos, se establecieron nuevas relaciones con desarrolladores inmobiliarios y se reforzó la experiencia en el sector de vivienda. 2007 amaneció lento e indeciso para la división, con varios proyectos detenidos por circunstancias ajenas a ellos: baja en las ventas inmobiliarias, desaceleración económica debido a incertidumbre política y problemas de trámites.

A pesar de esto, GIA Arquitectura llevó a cabo varios proyectos importantes, logrando un monto de facturación total de \$6.5 millones de pesos en 2007.

## SECTOR RESIDENCIAL

- **Park Towers** (42,000 m<sup>2</sup>). El proyecto más grande en el que la división ha trabajado hasta ahora. GIA Arquitectura ingresó a este proyecto de 246 departamentos para Grupo Condak como desarrollador de planos, y terminó rediseñándolo por completo, en equipo con Artigas Arquitectos.
- **Terralta Metepec** (19,000 m<sup>2</sup>), para GIA Residencial.
- **Arquímedes 50** (7,000 m<sup>2</sup>), para Grupo Condak.
- **Reforma 245** (13,770 m<sup>2</sup>).
- **Caseta de ventas para Punta Norte** para GIA Residencial.

## SECTOR AUTOMOTRIZ

- **Manual de Imagen FAW** (500 m<sup>2</sup>). Gracias a su solidez y experiencia en este sector, GIA Arquitectura logró inicialmente la contratación del manual de imagen para esta nueva marca de automóviles que Grupo Salinas comercializa en México – lo que además conllevó trabajo a mediano plazo para la división, como las agencias que ya desarrollaron para esta marca.
- **FAW Mexiquense** (1,244 m<sup>2</sup>).
- **FAW Coacalco** (1,282 m<sup>2</sup>).
- **FAW Aragón** (355 m<sup>2</sup>).
- **FAW Cine Lago** (418.7 m<sup>2</sup>).
- **FAW San Vicente** (943 m<sup>2</sup>).
- **Pontiac GMC Guadalajara** (3,200 m<sup>2</sup>).
- **Pontiac GMC Ciudad Juárez** (1,610 m<sup>2</sup>).
- **Pontiac GMC Campeche** (1,447 m<sup>2</sup>).
- **Pontiac GMC Culiacán** (3,127 m<sup>2</sup>).
- **Pontiac GMC Mazatlán** (3,375 m<sup>2</sup>).
- **Pontiac GMC Mochis** (1,800 m<sup>2</sup>).
- **Peugeot Xochimilco** (3,700 m<sup>2</sup>).

## SECTOR COMERCIAL

- **IGS** (proyectos conceptuales).
- **30 Concesionarias International Camiones**.
- **Albatros Puerto Vallarta** (4,000 m<sup>2</sup>). De este proyecto se logró la contratación en 2007, y ya se está trabajando en él.
- **Centro Comercial Rivas del Bravo** (14,000 m<sup>2</sup>). Junto a GIA Construcción, la división trabajó en la contratación de este proyecto en Ciudad Juárez, Chihuahua, que puede ser el primero de una serie de proyectos para la cadena de tiendas S-Mart. Esta participación es de suma importancia para GIA Arquitectura, ya que representa la oportunidad de ampliar su gama de servicios y podría ser su regreso al sector de los centros comerciales.



park towers



iglesia

faw

A lo largo del año, el equipo de GIA Arquitectura trabajó para seguir contando con la confianza de sus clientes y convencer a nuevos prospectos. La estrategia para 2008 consiste en:

1.- Reforzar su participación en los sectores vivienda y automotriz, en los cuales ya ha logrado posicionarse.

2.- Colocarse en el sector de los centros comerciales como una opción confiable de diseño.

3.- Incursionar en el sector vacacional, ya sea a través de proyectos residenciales tipo *second home* o en proyectos de hotelería (en este último caso, contemplando posibles asociaciones con firmas ya en el sector).

*“El resultado del trabajo de un equipo de 10 personas es mucho mayor que el de 10 personas independientes. Para mí, los resultados no se suman uno a uno, sino que se multiplican.”*

– Pablo Rivera, Director de GIA Arquitectura.

**“En Grupo GIA,  
una forma de hacer  
la diferencia es  
proponiendo  
ingeniería de valor a  
nuestros clientes.”**

*| Armando Gallegos, Subdirector de GIA Ingeniería.*

# ingeniería

Como parte del servicio integral que GIA Construcción ofrece a sus clientes, a partir de este año se conformó una nueva área dentro de la empresa: GIA Ingeniería.

El objetivo principal de ésta es fortalecer la competitividad de la empresa y agregar valor a nuestros servicios, aportando soluciones estructurales y procedimientos constructivos eficientes para sus proyectos.

Esta división marca y significa un motivo de diferenciación para GIA en el mercado, ofreciendo servicios asociados a la construcción que brindan un apoyo integral en la edificación de proyectos.

El equipo de GIA Ingeniería está conformado por profesionales que han trabajado en importantes proyectos como la edificación de hoteles, hospitales y otras construcciones entre las que sobresalen la participación en el estacionamiento del Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México y el proyecto de expansión para el sistema de transporte colectivo METRO.

A partir de los proyectos en los que esta nueva división trabajó en 2007 – los cuales generaron más de \$4.8 millones de pesos–, es posible afirmar que GIA Ingeniería ha comenzado sus operaciones con el pie derecho:

- **Punta Norte.** Edificio de 8 niveles para GIA Arquitectura, que se complementa con otro de 2 niveles de estacionamiento. Su plan maestro contempla la construcción de 29 edificios similares.
- **Parque del Claustro Cobre.** Cinco edificios de departamentos de seis niveles para GIA Construcción.
- **Quinta Guadalupe.** Casa habitación de 2 niveles para GIA Arquitectura.
- **Metepec.** Casa habitación de 2 niveles para GIA Arquitectura.
- **Real 8.** 5 edificios para GIA Construcción, con un área construida total de 14,653 m<sup>2</sup>.
- **Condak Park Towers.** Edificio de vivienda de 16 niveles para GIA Arquitectura, conformado por 2 torres y 4 niveles subterráneos, con un área total de construcción de 31,660 m<sup>2</sup>.



## punta norte



## terralta



## estadio chivas

– **Estadio Chivas de Guadalajara**, para ICA. Con 125,000 m<sup>2</sup> de construcción, tiene capacidad para 45,500 espectadores, más 315 palcos privados y 222 lugares para personas con capacidades diferentes.

Gracias a los resultados que obtuvo esta división, tan sólo en su primer año de operación, GIA Ingeniería ya cuenta con una lista importante de proyectos para 2008, en los que ya se está trabajando para darles un valor agregado, haciendo su construcción más eficiente y eficaz.

*“Durante las etapas de diseño y construcción de los proyectos, normalmente se detectan oportunidades de mejora. Entonces, nuestra labor es ofrecer soluciones y/o alternativas con valor agregado, sin sacrificar tiempos.”*

– Armando Gallegos, Subdirector de GIA Ingeniería.

**“Hacer la diferencia es un concepto simple que pocos consiguen: significa dar el máximo esfuerzo en todo lo que se pretenda.”**

*| José Garay, Director de GIA Interiores.*

## **interiores**

Pocas empresas han conseguido el orgullo de que su nombre se vea asociado a las principales compañías de sus respectivos segmentos. GIA Interiores lo ha hecho suyo, y en el proceso, se ha convertido en el líder de su sector.

Nuevamente en 2007, GIA Interiores se mantuvo en la cima de la construcción de interiores en México. Con una participación arriba del 35% del mercado y más de \$298.8 millones de pesos facturados, demostró ser el líder indiscutible por un año más.

Estos son los 24 proyectos donde GIA Interiores llevó a cabo trabajos durante 2007:

- **Grupo Idesa** (5,000 m<sup>2</sup>).
- **HSBC, pisos 2 y 3** (3,000 m<sup>2</sup>).
- **Tiba** (1,100m<sup>2</sup>).
- **HSBC Call Center II Tecnoparque** (17,700 m<sup>2</sup>).
- **HSBC Call Center III Tecnoparque** (16,000 m<sup>2</sup>). Gracias a su buen desempeño, éste es el quinto proyecto que este banco ha confiado a la división – sumando ya 86,000 m<sup>2</sup> construidos para este cliente.
- **Laboratorios Abbott** (5,000 m<sup>2</sup>).
- **Laboratorios Abbott II** (7,000 m<sup>2</sup>).
- **Laboratorios Atelier** (500 m<sup>2</sup>).
- **Mabe Business Center II** (500 m<sup>2</sup>).
- **AIG México** (850 m<sup>2</sup>).
- **Nextel Tecnoparque** (12,000 m<sup>2</sup>). Proyecto ejecutado en un tiempo récord de 10 semanas).
- **LCA Capital** (800 m<sup>2</sup>).
- **Cellmark Paper** (400 m<sup>2</sup>).
- **Young & Rubicam** (5,000 m<sup>2</sup>).
- **Corporativo Wal-Mart** (13, 500 m<sup>2</sup>). Este proyecto – que GIA Interiores trabajó junto a GIA Edificación – demuestra cómo una de las fortalezas de nuestra compañía es la colaboración armoniosa entre divisiones de diferente especialización, para agregar valor a nuestros servicios.
- **JLT México** (1,000 m<sup>2</sup>).
- **Lexmark** (1,000 m<sup>2</sup>).
- **Grupo GIA, 2° piso** (560 m<sup>2</sup>).
- **Templo Mormón de la Ciudad de México** (15,000 m<sup>2</sup>).
- **Corporativo Nextel** (16,500 m<sup>2</sup>).
- **Marriott Lounge** (5,000 m<sup>2</sup>). Este proyecto fue de vital importancia para esta división, ya que la diversificación hacia la construcción de interiores hoteleros es parte de la nueva estrategia de GIA Interiores.



hsbc



# santander

# tiba

- **IXE Banco Oficinas Mariano Escobedo** (6,500 m<sup>2</sup>).
- **Santander Call Center Querétaro** (25,000 m<sup>2</sup>). Por su diseño, trascendente proyecto que será concluido en el 2008.
- **FAW Neza** (500 m<sup>2</sup>). En estos proyectos para Grupo Salinas, GIA Interiores colaboró con GIA Arquitectura, otra de las divisiones del grupo.

2008 es un año de grandes retos para GIA Interiores. La escasez en la oferta de espacios corporativos, aunada a la creciente competencia en el sector, avizoran tiempos complicados para esta división. Es por ello que ahora, ésta debe acrecentar sus esfuerzos para mantenerse como líder.

*“Es el momento de que todos en este equipo – desde el más humilde obrero hasta la dirección general – demos algo más y hagamos la diferencia.”*

– José Garay, Director de GIA Interiores.

**“Conceptualmente,  
el valor siempre ha  
estado relacionado  
con lo diferente.  
Y haciendo la  
diferencia, es como se  
agrega valor a una  
empresa.”**

| *Jorge Iturbe, Director de GIA Construcción.*

## construcción

Durante 2007, GIA Construcción agregó valor a la compañía, y así contribuyó a ser parte de la diferencia para Grupo GIA.

A lo largo de los últimos tres años, bajo la dirección de Jorge Iturbe, GIA Construcción ha crecido sus ventas más de 300%, rebasando barreras que existían en este difícil mercado. Así mismo, ha mejorado la calificación de desempeño por parte de sus clientes y ha aumentado su eficiencia por costo fijo – convirtiéndose en una operación más rentable.

En 2007, el monto de facturación total de las tres áreas que componen a esta división (GIA Construcción Vivienda, GIA Edificación y GIA Construcción Industrial) fue de \$542.9 millones de pesos.

Por otro lado, la división está creciendo a través de la creación de nuevas áreas de negocios:

– **GIA Ingeniería**, área de negocio que promete ser un importante valor agregado para GIA, la cual inició su actividad con un gran proyecto: el diseño del nuevo estadio de Las Chivas en el Centro JVC en Guadalajara.

– **GIA-Blaco Maquinaria**, una operadora de maquinaria de construcción, creada a partir de una alianza con Blaco.

– **GIA-RAMCO Concreto**, una alianza para producir y colocar concreto con RAMCO.

La idea de crear alianzas con empresas especializadas en diferentes sectores es que éstas además tengan la oportunidad de prestar sus servicios a terceros – como ya lo están haciendo –, manteniendo su independencia operativa. GIA Construcción participará en su devenir, no sólo aportando capital, volumen de trabajo y contrataciones, sino también mejorando sus procesos, agregando valor en sus operaciones y, por supuesto, beneficiándose de las utilidades que se generen. Esta estrategia, además de hacer más competitiva a la división, con una capacidad de respuesta fuerte y eficiente, también le permitirá seguir siendo flexible sin crecer sus costos fijos.

– **GIA Infraestructura**, creada para beneficiarnos de las grandes oportunidades que conlleva el compromiso de inversión del nuevo gobierno de México en este sector.

Hacia el interior, el equipo directivo de GIA Construcción modificó su organización para responder a las necesidades y aspiraciones futuras de la empresa. En 2007, se incorporó la Subdirección de Operaciones, para hacerse cargo del *staff* de la división y fortalecer la calidad y capacidad de los servicios que las áreas de apoyo prestan a los centros de producción.

Se creó la Subdirección de Gestión y Operación de Proyectos de Infraestructura, para participar en proyectos concesionados y de prestación de servicios.





## wal\*mart los veneros

Así mismo, GIA Construcción dio inicio a su Subdirección de Construcción Pesada. A través de la cual, la división está concursando para participar en obras de infraestructura (presas, carreteras, etc.), ya sea como constructores, concesionarios o prestadores de otros servicios.

El futuro promete grandes cosas a la industria de la construcción en nuestro país. Para ser parte de éste, la dirección de GIA Construcción definió su estrategia a seguir: no adquirir compromisos que la división no pueda afrontar y cumplir cabalmente; el crecimiento únicamente se buscará en condiciones de rentabilidad y estabilidad financiera.

"Por supuesto, estaremos dispuestos a asumir riesgos," , agregó Jorge Iturbe durante la Junta Anual 2007, "pero siempre tomándolos con sus consecuencias bien medidas."

*"Estamos resignados a que nunca estaremos totalmente conformes con lo que hacemos, y siempre pendientes de las nuevas oportunidades de cambio y mejora."*

– Jorge Iturbe, Director de GIA Construcción.

**“Hay hombres que luchan un día y son buenos. Hay otros que luchan un año y son mejores. Hay quienes luchan muchos años y son muy buenos. Pero hay quienes luchan toda la vida. Esos son los imprescindibles.”**

*| Bertolt Brecht, citado por Alfonso Guerrero,  
Subdirector de GIA Construcción Vivienda, durante la Junta Anual de 2007.*

# construcción

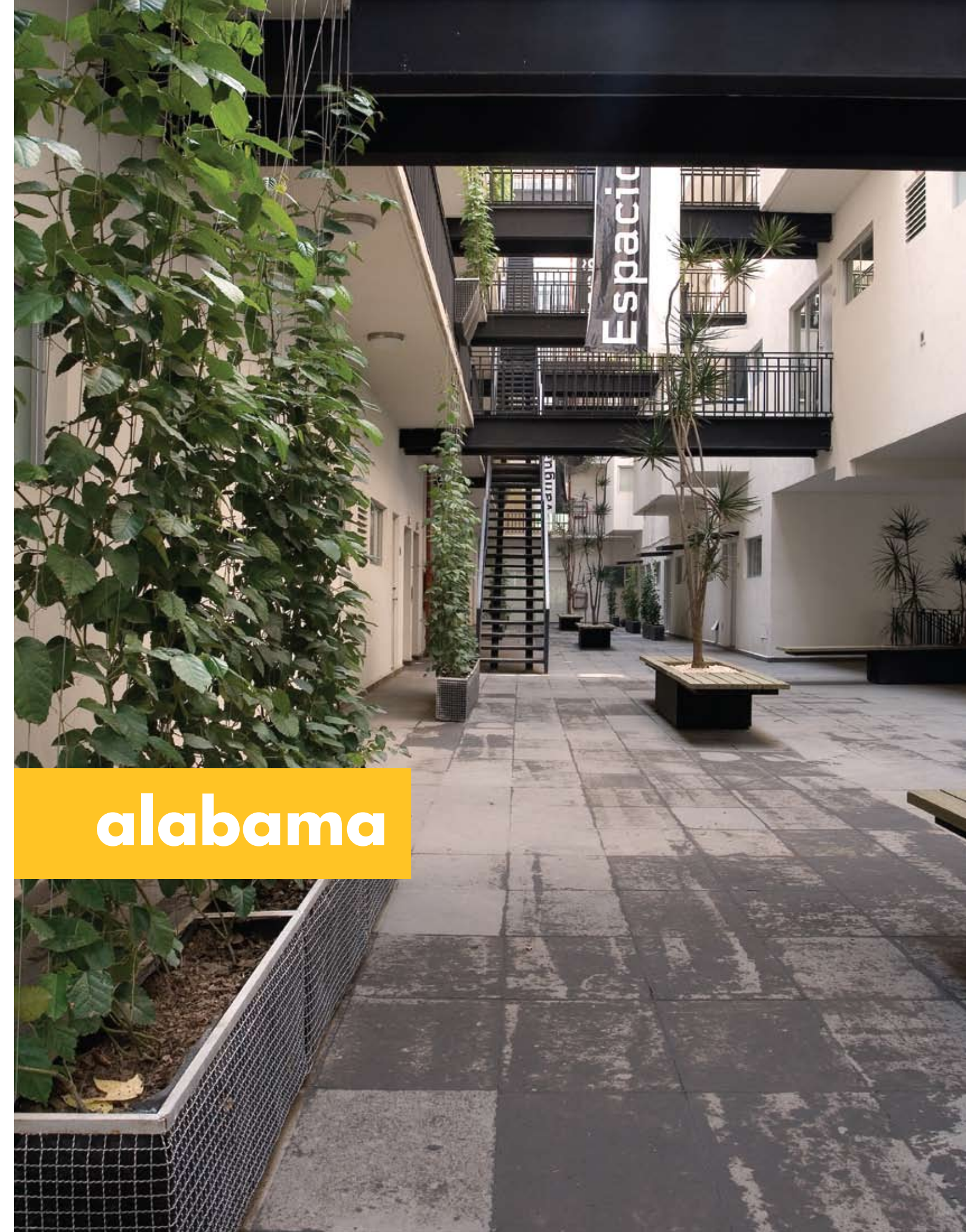
## vivienda

Para Alfonso Guerrero, Subdirector de GIA Construcción Vivienda, el esfuerzo diario de “hacer la diferencia” – iniciado hace tres años en GIA – es lo que hoy ha colocado a su área como una empresa confiable y segura entre sus clientes, y como un rival muy importante para sus competidores.

La construcción de vivienda en GIA durante 2007 representó un parte aguas respecto al desempeño de años anteriores: la división cumplió con los objetivos planteados, demostró eficiencia, dejó a sus clientes satisfechos y alcanzó la rentabilidad esperada, a través de un monto de facturación total de \$135.7 millones de pesos.

Estos logros fueron en gran parte gracias al extraordinario profesionalismo del equipo de GIA Construcción Vivienda:

- **Quinta Guadalupe** (3,800 m<sup>2</sup>), en Cuernavaca, Morelos.
- **Cananea** (3,000 m<sup>2</sup>), en Cuernavaca, Morelos.
- **Zaphira** (3,563 m<sup>2</sup>), en Playa del Carmen, Quintana Roo.
- **Real 8** (14,653 m<sup>2</sup>), actualmente en construcción en Tlalnepantla, Estado de México.
- **Puente de Alvarado** (11,000 m<sup>2</sup>), en la Ciudad de México.
- **Alabama** (12,000 m<sup>2</sup>), en la Ciudad de México.
- **Cobre** (23,300 m<sup>2</sup>). El éxito de este proyecto detonó para GIA Construcción Vivienda la contratación de un nuevo proyecto: Veneros, uno de los más grandes en la historia de sus operaciones.
- **Veneros** (42,000 m<sup>2</sup>), en Punta Mita, Nayarit.





## los veneros real 8

Aunque 2007 fue un año de buenos resultados y logros importantes, el equipo de GIA Construcción Vivienda está consciente de que, para figurar en este competitivo mercado, hace falta continuar con el nivel de esfuerzo, disciplina y entrega de su trabajo hasta ahora.

*“No pretendemos afirmar que jamás tropezaremos, pero tenemos las herramientas bien afiladas para afrontar los embates y retos que se nos presenten. Pienso que si algo demostró 2007 es que GIA Vivienda está formada por ‘hombres que luchan toda la vida’”.*

– Alfonso Guerrero, Subdirector de GIA Construcción Vivienda.

**“Si no nos imponemos límites, veremos que casi no existen obstáculos infranqueables.”**

*| Carlos Enríquez, Subdirector de GIA Edificación.*

# edificación

Con su trabajo de este año, el área de GIA Edificación, bajo el liderazgo de su Subdirector Carlos Enríquez, demostró ser un equipo que se ha consolidado por completo, listo para proyectos de mayor escala.

Además de haber alcanzado un monto de facturación total de \$188.9 millones de pesos, GIA Edificación también concluyó uno de los proyectos más importantes para el grupo este año: el Corporativo Wal-Mart, en la Ciudad de México.

Con 66,000 m<sup>2</sup> de construcción y una inversión de \$300 millones de pesos, el Corporativo Wal-Mart significó importantes retos y avances, no sólo para esta área, sino para el prestigio de toda la compañía.

También durante 2007, GIA Edificación trabajó en los siguientes proyectos:

- **Anexo Torre Mayor** (11,000 m<sup>2</sup>) para nuestro cliente Reichmann International.
- **Estacionamiento Wal-Mart Tereo** (35,000 m<sup>2</sup>).





wal\*mart

anexo torre mayor

Durante 2008, GIA Edificación espera contratar nuevos proyectos que hagan valer la experiencia adquirida en la construcción de sus proyectos desarrollados hasta ahora.

*“Para hacer la diferencia, se necesitan ganas de trascender, de lograr algo en cualquier ámbito de la vida aunque parezca insignificante; de conseguir algo que muchas personas hayan pensado como imposible o de aceptar retos ambiciosos que requieran enfocar todos nuestros sentidos.”*

– Carlos Enríquez, Subdirector de GIA Edificación.

**“Parece que todos tenemos claro que sí podemos hacer la diferencia, pero ¿qué hay de las cualidades comunes de las personas que han hecho la diferencia? Tener claro lo que se quiere ser y hacer, estar dispuesto a dar un esfuerzo adicional y buscar la superación de todas las expectativas.”**

*| Enrique Medina, Subdirector de GIA Construcción Industrial.*

## **construcción** industrial

Durante 2007, la principal contribución de GIA Construcción Industrial, dirigida por Enrique Medina, fue la conclusión del proyecto Centro Comercial Plaza Gran Patio, para nuestro cliente Mexico Retail Properties.

El proyecto de este centro comercial consta de 4 tiendas sub-anclas y 128 locales comerciales distribuidos en 17,000 m<sup>2</sup> en Cd. Juárez, Chihuahua. Éste se inició en noviembre de 2006 y se concluyó en septiembre de 2007 (con un periodo de ejecución de tan sólo 10 meses).

Gracias a éste y los demás proyectos que significaron retos diferentes, el área alcanzó un monto de facturación total de \$218.2 millones de pesos.

Durante 2007, GIA Construcción Industrial también llevó a cabo los siguientes proyectos:

– **12 salas de cine de la cadena Cinépolis** (4,266 m<sup>2</sup>), proyecto otorgado también por Mexico Retail Properties, a raíz del éxito obtenido en el Centro Comercial Plaza Gran Patio. Su tiempo de ejecución fue de 3 meses y medio.

– **Supercenter El Cortijo** (11,200 m<sup>2</sup>), para Wal-Mart de México. Este proyecto también fue fruto de los resultados en el Centro Comercial Plaza Gran Patio y requirió un periodo de ejecución de 4 meses y medio.

– **Acondicionamiento Famsa Gran Patio** (2,330 m<sup>2</sup>), en Ciudad Juárez, Chihuahua. Requirió 5 semanas para su ejecución. La sucursal fue inaugurada el 15 de noviembre de 2007.

– **Famsa Plaza Comercial Fuentes Mares** (2,650 m<sup>2</sup>), el segundo proyecto para esta importante cadena de tiendas. En construcción, en la ciudad de Chihuahua.

– **Ampliación Suburbia** en Durango.

Desde un inicio, el principal objetivo establecido por GIA para estos proyectos, dada su naturaleza comercial, fue el cumplimiento con las fechas de entrega establecidas. Para conseguirlo en tan sólo ocho meses, bajo condiciones climatológicas adversas y la complejidad propia de una ciudad fronteriza, se requirió mantener una plantilla laboral que alcanzó hasta 850 trabajadores por semana.



gran patio  
zaragoza



## gran patio zaragoza

Las acciones y estrategias que hicieron la diferencia para concluir estos proyectos en el norte de México de acuerdo a las expectativas del cliente fueron una fuerte capacidad de respuesta, la presencia de GIA con condiciones de local, una compleja logística de fabricación, y el uso de talleres en Monterrey, Chihuahua y Juárez para el montaje y traslado de la estructura metálica y las cubiertas de cada proyecto.

Para 2008, GIA Industrial continuará con sus estrategias bien definidas de posicionamiento en el sector comercial, buscará más oportunidades en el norte de la República y continuará su



## gran patio zaragoza

integración vertical mediante la ejecución directa de varias partidas, a través de la creación de alianzas estratégicas para producir y montar estructuras metálicas y cubiertas de forma más eficiente que sus competidores.

*"El 2007 fue para la división de GIA Construcción Industrial, un año caracterizado básicamente por la oportunidad de participar en nuevos tipos de proyectos y retos."*

– Enrique Medina, Subdirector de GIA Construcción Industrial.

**“Para mí, el concepto de hacer la diferencia se compone de una serie de valores con los que nos identificamos, comprometemos y decidimos vivir día a día.”**

| *Pablo Puig, Subdirector de GIA Infraestructura.*

# infraestructura

Esta nueva división de Grupo GIA, bajo el liderazgo de Pablo Puig, se fundó para la promoción, integración, desarrollo y operación de proyectos de inversión dentro de los sectores de infraestructura básica y social, como carreteras, puentes, plantas de tratamiento de agua, centros logísticos y de infraestructura social, como hospitales o centros educativos.

Como ya se expuso antes, la creación de esta nueva división responde a una oportunidad única de mercado derivada del rezago histórico que hay en este sector en nuestro país, y de las condiciones favorables que en él se presentan.

En 2007, GIA Infraestructura arrancó el análisis e investigación del mercado y concluyó con la identificación de varias iniciativas de proyecto, cuyas inversiones superan los \$350 millones de dólares.

GIA Infraestructura representa para Grupo GIA la apuesta de crecer de una manera diferente; distinguirse de otras empresas constructoras y otros competidores para incursionar en el sector de infraestructura como una plataforma de crecimiento a largo plazo.



## puentes



# hospitales      carreteras

Para 2008, esta nueva división tiene el objetivo de contratar proyectos que involucren esquemas de concesiones y/o proyectos de prestación de servicios (PPS), los cuales les permitirá establecer un "backlog" de negocios.

*"Podemos considerar a éste como un ejemplo importantísimo de cómo Grupo GIA está haciendo la diferencia; con la convicción de hacer de este proyecto de crecimiento una realidad tangible."*

– Pablo Puig, Subdirector de GIA Infraestructura.

**“Para hacer  
la diferencia,  
primero hace  
falta pensar de una  
manera diferente.”**

| *Marciano Sanchezbretón, Director de GIA Desarrollo.*

# desarrollo

El mercado del desarrollo inmobiliario en México ha experimentado cambios importantes durante los últimos 5 años, que han obligado a las empresas desarrolladoras a afrontar un escenario ineludible: evolucionar o desaparecer.

GIA, en una decisión consciente, optó no sólo por la evolución, sino por la renovación de su plataforma de desarrollo con el objetivo de emerger en este nuevo contexto como uno de los principales jugadores del mercado. Esta decisión ha significado para GIA Desarrollo vivir un proceso de consolidación que ha reconfigurado su misión, visión y estrategia a seguir para alcanzar los ambiciosos objetivos planteados para los años venideros.

De este forma, en 2007, GIA Desarrollo, bajo la dirección de Marciano Sanchezbretón, se enfrentó a la dura tarea de reinventarse como empresa, retomando las sólidas bases que hicieron de la división lo que hoy es, y complementando sus acciones con la capacidad y conocimiento tanto de los experimentados veteranos en el equipo, como de los nuevos integrantes que han traído renovados bríos a la operación.

Además de estos cambios internos, la división también consiguió avanzar en la colocación de sus productos en el mercado del desarrollo inmobiliario en México, vendiendo contratos por \$95.3 millones de pesos.

Parte importante del inventario de GIA Desarrollo había estado sujeto a la aprobación definitiva y la liberación de las licencias de sus desarrollos en Metepec y Punta Norte. Gracias a la labor del equipo directivo de ambos proyectos, estas licencias fueron obtenidas. Ahora, es posible iniciar la venta de ambos desarrollos.

En el área de Nuevos Proyectos, se colaboró para colocar 3 propuestas de compra para nuevos desarrollos en el DF, ahora en proceso de aceptación, más una propuesta para el área de *Second Home*.

Al interior de la división, se inició el proceso de migración de todos los proyectos al sistema ERP (Enkontrol), el cual permite contar con registros confiables, control presupuestal, y, principalmente, información veraz y oportuna para hacer más eficientes los tiempos de respuesta en la toma de decisiones.

De igual forma, se modificaron e implementaron políticas y procedimientos de control administrativo y contable que, junto con un programa continuo de planeación financiera, ha permitido a GIA Desarrollo adelantarse a los requerimientos de recursos e información para un mejor manejo de su tesorería.





## angelópolis la reserva

El reto de esta división para 2008 es grande y ambicioso: seguir creciendo con nuevos proyectos y continuar con las ventas de los proyectos existentes.

“Nosotros, como GIA Desarrollo y de manera individual, agradecemos la confianza que han depositado en nosotros los accionistas, los inversionistas y nuestros compañeros de GIA,” expresó Marciano Sanchezbretón, durante la Junta Anual 2007. “Mientras tanto, seguiremos trabajando con disciplina e integridad para alcanzar los resultados trazados”.

*“Aunque sabemos que todavía queda mucho por andar, hoy estamos seguros de contar con individuos comprometidos en cada una de sus áreas, sin duda de que el equipo que hemos conformado es el adecuado para afrontar nuestro reto por delante.”*

– Marciano Sanchezbretón, Director de GIA Desarrollo.

**finanzas**

**CAGR:**  
**42.8%**

# ventas grupo GIA 2007

