



SAVE
THE
DATE

11 & 12 DE NOVIEMBRE

WTC, CDMX



Patino Publishing Group

LOS CRITERIOS PARA DECIDIR — LAS SOLUCIONES PARA ACTUAR

CONGRESO TÉCNICO INTERNACIONAL + EXPOSICIÓN COMERCIAL

EL PUNTO DE ENCUENTRO DE LOS
PROFESIONALES EN TECHOS

mexicoroofingday.com



METALDOOR, S.A. DE C.V.
PUERTAS Y MARCOS METÁLICOS
🌐 www.puertasmetaldoor.com.mx



☎ (81) 1505 - 8012 / (81) 8385 - 8520 ✉ ventas@metaldoor.com.mx

✉ ventas@metaldoor.mx



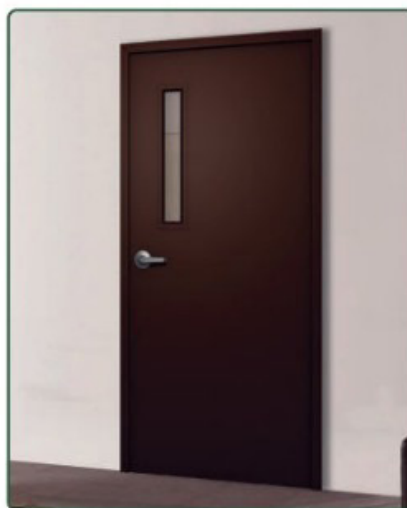
📱 /metaldoomx 🌐 www.puertasmetaldoor.com.mx

EN METALDOOR

🌐 www.puertasmetaldoor.com.mx

Nos especializamos en la fabricación de puertas y Marcos metálicos de uso rudo para interior o exterior.

DONDE SE REQUIERA DE UN ALTO GRADO DE SEGURIDAD.



OBRA BLANCA® VISÍTANOS EN EL STAND 232

13-15 OCT 2026
EXPO SANTA FE CDMX



SANIMODUL DE MÉXICO S.A de C.V.
MAMPARAS PARA SANITARIOS PÚBLICOS



 www.sanimodul.com.mx  ventas@sanimodul.com.mx



   / SANIMODULMX

 **(81) 8901 1101 / (81) 8901 2003**

Es una empresa líder en la fabricación de mamparas para sanitarios, cuando usted hace un pedido en Sanimodul, tiene la confianza de que se fabrica en el tiempo pactado y con los materiales especificados.



OBRA BLANCA® VISÍTANOS EN EL STAND 232

13-15 OCT 2026
EXPO SANTA FE CDMX

¿QUÉ SON LOS SERVICIOS DE MECÁNICA DE SUELOS?



Es recomendable que la persona que realice la dirección de un estudio de exploración del suelo sea una persona con la experiencia y el criterio para definir el tipo de suelo, así como el estrato donde se desplantara la cimentación de la edificación por construir.

Los servicios de mecánica de suelos se refieren a la aplicación de principios de ingeniería geotécnica para analizar y entender el comportamiento de los suelos en diferentes condiciones. Estos servicios suelen incluir:

Estudios de suelos y análisis de laboratorio para determinar propiedades físicas y mecánicas del suelo.

- Diseño de cimentaciones y estructuras de contención.
- Evaluación de estabilidad de taludes y laderas.
- Análisis de asentamientos y deformaciones en suelos.
- Diseño de pavimentos y sistemas de drenaje.

Estos servicios son esenciales para proyectos de construcción, ingeniería civil y minería, ya que ayudan a garantizar la estabilidad y seguridad de las estructu-

ras y a prevenir problemas geotécnicos. ¿Necesitas más información sobre alguno de estos servicios? ¡¡Llámanos!!

Las aplicaciones de exploración en arcillas y/o rocas

Las aplicaciones de exploración en arcillas y/o rocas son diversas y dependen del objetivo específico de la exploración. Algunas de las aplicaciones más comunes incluyen:

- **Ingeniería geotécnica:** evaluación de la estabilidad del suelo y roca para proyectos de construcción, como edificios, puentes y túneles.
- **Minería:** exploración de depósitos minerales y evaluación de la calidad y cantidad de los recursos minerales.
- **Hidrología:** identificación de acuíferos y evaluación de la calidad del agua subterránea.
- **Geotecnia:** evaluación de la estabilidad de taludes y laderas, así como el diseño de cimentaciones y estructuras de contención.
- **Estudios ambientales:** evaluación del impacto ambiental de proyectos de construcción o minería en suelos y rocas.

Algunas de las técnicas utilizadas en la

exploración de arcillas y/o rocas incluyen:

- Perforación y muestreo
- Ensayos de laboratorio (físicos y químicos)
- Estudios geofísicos (resistividad, sísmica, etc.)
- Análisis de imágenes y sensores remotos

En taludes, cual es la importancia de realizar mecánica de suelos

La mecánica de suelos en taludes es crucial porque ayuda a evaluar la estabilidad y seguridad de los terrenos inclinados, especialmente en zonas propensas a deslizamientos o derrumbes. Al realizar estudios de mecánica de suelos en taludes, se pueden determinar factores como:

- Resistencia al corte del suelo
- Ángulo de fricción interna
- Cohesión del suelo
- Nivel freático y presión de agua
- Con esta información, se pueden tomar medidas para prevenir fallas en el talud, como:
- Diseño de sistemas de contención (muros, pilotes, etc.)
- Estabilización del suelo (inyección de cemento, etc.)
- Modificación del diseño del talud (reduciendo la inclinación, etc.)



Esto ayuda a garantizar la seguridad de estructuras y personas cercanas, además de prevenir pérdidas económicas debido a daños o colapsos. ¿necesitas más detalles sobre mecánica de suelos en taludes?

Dado el contexto de tu pregunta relacionada con la cotización que estabas solicitando, supongo que estás buscando información para un proyecto específico. La mecánica de suelos es fundamental para cualquier obra civil que involucre taludes, ya que permite anticipar y mitigar riesgos geotécnicos.

¿Como se puede considerar el suelo con más riesgo para construir y que estudio es el más conveniente?

El suelo con más riesgo para construir es aquel que presenta características geotécnicas desfavorables, como:

- **Suelos expansivos:** se expanden o se contraen según el contenido de agua, lo que puede causar grietas y daños estructurales.
- **Suelos colapsables:** pierden resistencia al contacto con agua, lo que puede provocar hundimientos o colapsos.

- **Suelos con alta presencia de arcillas:** pueden ser inestables y propensos a deslizamientos.
- **Suelos con nivel freático alto:** pueden generar presiones hidrostáticas y reducir la capacidad portante del suelo.
- **Suelos contaminados:** pueden requerir técnicas de remediación antes de construir.
- **Para evaluar el riesgo y determinar el estudio más conveniente, se recomienda realizar un estudio de suelos o estudio geotécnico, que incluye:**
 - **Análisis de la estratigrafía del terreno:** identificar las capas de suelo y roca.
 - **Ensayos de laboratorio:** granulometría, límites de atterberg, compactación, resistencia y permeabilidad.

Evaluación de la capacidad portante: determinar la habilidad del suelo para soportar el peso de la estructura.

Identificación de riesgos geotécnicos: deslizamientos, inundaciones, asentamientos diferenciales.

El tipo de estudio más conveniente depende del tamaño y tipo de proyecto,

pero generalmente se clasifican en:

Estudio superficial: ideal para proyectos pequeños o anexos.

Estudio profundo: necesario para construcciones de gran relevancia como edificios o puentes.

Un estudio de suelos adecuado puede prevenir problemas estructurales y reducir costos a largo plazo

Por último, es importante que los propietarios, ingenieros proyectistas, ingenieros calculistas y todo profesional que intervendrá en la ejecución del proyecto, conozcan los alcances de un ingeniero geotecnista (mecánica de suelos) para que desde el inicio del proyecto estén en constante comunicación y se den las indicaciones necesarias en caso de algún cambio en el proyecto.

Nos ponemos a sus órdenes para proporcionar la asesoría técnica necesaria, en los teléfonos 55 5567 2919 ó 998 703 5312 y en servicio al cliente (atención-clientes@varcedyl.com.mx) o en nuestras redes www.varcedyl.com.mx



Perspectivas inmobiliarias 2026: Tinsa México by Accumin

De acuerdo con los especialistas de Tinsa México by Accumin, el mercado inmobiliario mexicano atraviesa un punto de inflexión. Atrás quedaron los años de crecimiento acelerado pospandemia; hoy nos enfrentamos a un “año de contrastes”.

“Mientras la demanda de activos inmobiliarios se mantiene latente, impulsada en ciertas regiones por el nearshoring, el volumen de ventas y la originación de créditos se han topado con un freno estructural: los precios y la falta de nuevos proyectos”, señaló Justino Moreno, Head of Accumin Intelligence México.

Según el análisis, los puntos clave para el 2026 en las tres principales zonas metropolitanas del país (CDMX, Guadalajara y Monterrey) son los siguientes:

1. El agotamiento del inventario: un reto y una oportunidad

La Ciudad de México y su zona metropolitana son el ejemplo perfecto de este fenómeno. Históricamente, entre 2016 y 2018, se iniciaban entre 120 – 150 proyectos verticales por trimestre; hoy, esa cifra ha caído drásticamente a un rango de entre 45 y 60 proyectos.

Esta falta de incorporación de nueva oferta está agotando el inventario disponible. Sin embargo, la escasez de nuevas unidades se traduce en nichos de oportunidad para los actores que logren sortear los retos de licenciamiento y de financiamiento.

2. Precios al alza y el mercado de vivienda usada creciendo

La ley de la oferta y la demanda es implacable. Ante la falta de nuevos desarrollos, los precios mantienen una fuerte presión al alza. Al no haber suficientes proyectos nuevos en algunos mercados, los compradores están volteando al

mercado secundario, presionando sus valores.

3. El “escape perfecto”: rentas institucionales (Multifamily)

Con el incremento de los precios y el deseo de evitar trayectos de hasta 2 horas hasta los centros de trabajo, la renta se vuelve una opción factible.

El modelo Multifamily (rentas institucionales) se consolidará en 2026, ya que los inquilinos valoran ahora más que nunca las facilidades, amenidades, seguridad y ubicación céntrica que ofrecen estos proyectos. En corredores prime de la CDMX, como Reforma, Condesa y Roma, estos edificios están alcanzando ocupaciones del 95%.

4. Buenas perspectivas para la construcción

A pesar de que el PIB de la construcción se contrajo un 1.1% acumulado al segundo trimestre de 2025 (arrastrado por la caída en la obra pública civil), el panorama para 2026 arroja señales de optimismo.

Se proyecta una recuperación con un crecimiento sectorial del 2.1% para el próximo año. Esta mejora vendría impulsada por tres motores:

- La nueva política de vivienda y su ambiciosa meta de construcción.
- Un aumento proyectado del 8.6% en el presupuesto federal para obra pública.
- La reactivación de naves industriales gracias al efecto continuo del nearshoring y la estabilización del comercio exterior.

5. El perfil del nuevo comprador

El 2026 nos presentará a un consumidor mucho más cauto y racional. Las decisiones de compra ya no se tomarán por impulso. Factores como la reputación del desarrollador, las formas de pago, las promociones y los tiempos exactos de entrega serán los verdaderos drivers de venta.

El mercado no está detenido, simplemente está cambiando sus reglas. Quienes apuesten por la redensificación céntrica, el modelo de rentas y logren descifrar la fórmula de la vivienda asequible serán los grandes ganadores del próximo ciclo.

6. El mercado industrial pasa por un proceso de ajustes inteligentes

El atractivo estructural de México se fortalece. La renegociación del T-MEC, más que un freno, refuerza el atractivo estructural del país como plataforma industrial para abastecer a Norteamérica. Se anticipa que México seguirá captando inversión por su cercanía geográfica y costos competitivos.

Para 2026, los ganadores serán los desarrollos enfocados en regiones con la mejor infraestructura, la mayor disponibilidad energética y la mejor conectividad logística. Los submercados con mejor infraestructura serán un filtro para la demanda:

1. Disponibilidad de energía.
2. Factibilidad de agua
3. Eficiencia operativa
4. Ubicación estratégica

“En Tinsa by Accumin somos líderes del mercado en consultoría inmobiliaria, apoyamos con nuestro ecosistema digital a los desarrolladores en la toma de decisiones, ayudando a minimizar el riesgo propio de la actividad a partir de la amplia y actualizada información propia de mercado que poseemos y el conocimiento del día a día del sector inmobiliario”, concluyó Justino.

Oportunidades únicas de negocio

Te esperamos en



Expo 2026 Eléctrica y Solar Norte

**11-12
NOVIEMBRE**
**MONTERREY,
N.L.**
CINTERMEX

LA MEJOR PLATAFORMA DE NEGOCIOS

en iluminación, automatización, control, material, equipo eléctrico, energía sustentable, electromovilidad, aire acondicionado y refrigeración.

Dentro del marco de Expo Eléctrica y Solar Norte 2026:

10° CONGRESO CFE-ACEN



Organismo de apoyo:



Expo Eléctrica - Oficial Page



expoelctricaoficial



expoelctricaoficial



@_expoelctrica



Expo Eléctrica TV



expoelctricatv



Expo Eléctrica Internacional 2026

Tres décadas impulsando innovación, negocios y tecnología energética en México

En el dinámico corredor empresarial de Santa Fe, la edición 2026 de Expo Eléctrica Internacional marcó un momento trascendental para la industria al celebrar su 30 aniversario, consolidándose como uno de los encuentros más relevantes para fabricantes, distribuidores, ingenieros, integradores, contratistas y desarrolladores tecnológicos del sector eléctrico y energético en América Latina. El evento se realizó del 26 al 28 de mayo en Expo Santa Fe, nueva sede que respondió al crecimiento sostenido de la exposición y a la creciente demanda de espacios de networking, capacitación y generación de negocios.

Con una expectativa superior a 40,000 visitantes especializados y más de 500 expositores nacionales e internacionales, Expo Eléctrica 2026 confirmó que la

industria eléctrica atraviesa una etapa de transformación acelerada impulsada por digitalización, eficiencia energética, automatización y electromovilidad.

La nueva sede en Expo Santa Fe ofreció infraestructura moderna y mayores áreas de exhibición, permitiendo una experiencia más amplia para expositores y visitantes profesionales.

Un punto de encuentro para la innovación y los negocios

Desde las primeras horas de apertura se percibió un ambiente eminentemente empresarial. Pasillos concurridos, demostraciones técnicas, reuniones comerciales y presentaciones de soluciones tecnológicas reflejaron el dinamismo de un sector que hoy es estratégico para el desarrollo industrial y urbano del país.

Entre los principales temas abordados destacaron:

- Automatización industrial
- Infraestructura eléctrica inteligente
- Iluminación avanzada
- Calidad y respaldo de energía
- Energía sustentable
- Electromovilidad
- Aire acondicionado y refrigeración

Digitalización y seguridad energética

Más allá de una exposición comercial, Expo Eléctrica se reafirmó como una plataforma de actualización profesional y formación especializada, con un programa que superó las 120 conferencias, congresos y seminarios técnicos.

Voces del sector liderazgo empresarial

Uno de los mensajes más esperados provino de Alejandro Preinfalk, presidente y CEO de Siemens México, Centroamérica y el Caribe, quien presentó la conferencia magistral "Haciendo realidad las



redes autónomas". Su exposición giró en torno a la necesidad de evolucionar hacia sistemas eléctricos inteligentes capaces de anticipar fallas, optimizar consumos y fortalecer la resiliencia energética mediante automatización y analítica digital.

Otro espacio de gran interés fue el panel "El Futuro de la Ingeniería: Tecnología, energía y talento en un mundo que no se detiene", encabezado por:

- **Lic. Tania Uribe**, Directora Administrativa de Uribe Ingenieros
- **Ing. Ángeles Morales**, Directora General de ACR y vicepresidenta del sector TIC's en AMERIC
- **Stephanie Álvarez Avilés**, Data Center Vertical Sales Manager
- **Ing. Norma Almanza**, Directora en LEV

Las ponentes coincidieron en un tema central: la evolución tecnológica exige

nuevas capacidades profesionales y una integración más estrecha entre ingeniería, talento humano y transformación digital. Se enfatizó que el crecimiento del sector dependerá no sólo del avance tecnológico, sino también de la formación de especialistas capaces de responder a las nuevas exigencias energéticas.

Particular atención despertó la conferencia "La Ruta de la Descarbonización en Edificios", liderada por Ing. Ángeles Morales e Ing. Elsa Yáñez, Gerente Regional de Ventas en BELIMO, donde se analizaron estrategias para reducir emisiones mediante automatización, control inteligente y eficiencia operativa en edificaciones comerciales e industriales.

Participación industrial y nuevas soluciones

La presencia de fabricantes, integradores y empresas especializadas permitió conocer de primera mano las tendencias que marcarán la agenda energética

de los próximos años.

Los stands más concurridos fueron aquellos enfocados en:

- Generación y respaldo de energía
- Infraestructura crítica
- Automatización y control
- Soluciones para data centers
- Energía solar y sustentabilidad
- Sistemas inteligentes para edificios
- Equipamiento industrial y electromovilidad

Empresas participantes aprovecharon el encuentro para mostrar lanzamientos tecnológicos, establecer alianzas comerciales y fortalecer relaciones con distribuidores e integradores.

La organización destacó además el crecimiento del componente internacional y la consolidación del evento como puente comercial entre México y otros mercados de América y Europa.



Inclusión, talento y nuevas agendas

Uno de los aspectos más valorados de esta edición fue la ampliación de espacios dedicados al liderazgo y la diversidad dentro de la industria.

El Congreso Internacional de la Mujer en la Industria Eléctrica aportó una dimensión adicional al programa académico, destacando la participación femenina en posiciones de liderazgo y la necesidad de impulsar ecosistemas laborales más diversos e incluyentes.

Asimismo, seminarios especializados como el Seminario Internacional de Iluminación, en su edición 28, reunieron expertos internacionales para discutir innovación, diseño y aplicaciones avanzadas en iluminación profesional.

Expectativas para el mercado

La conversación predominante entre expositores y visitantes giró alrededor

del crecimiento esperado en infraestructura energética, modernización industrial y construcción inteligente.

Especialistas señalaron oportunidades importantes en:

- Nearshoring y parques industriales
- Modernización de redes eléctricas
- Centros de datos y digitalización
- Edificios sustentables
- Electromovilidad
- Manufactura avanzada
- Infraestructura hospitalaria y comercial

El consenso fue claro: México vive un momento decisivo para fortalecer su competitividad energética y tecnológica.

Conclusiones

Expo Eléctrica Internacional 2026 no sólo celebró treinta años de historia;

confirmó su papel como catalizador de innovación y negocios para el sector.

La mudanza a Expo Santa Fe representó una nueva etapa para el encuentro, acompañada por mayor internacionalización, agenda académica robusta y creciente participación empresarial.

Para fabricantes, distribuidores, integradores y tomadores de decisión, la exposición dejó un mensaje contundente: el futuro energético ya no es una proyección lejana, sino una realidad impulsada por inteligencia tecnológica, eficiencia y colaboración estratégica.

En una industria donde la innovación avanza a gran velocidad, Expo Eléctrica Internacional continúa siendo el espacio donde convergen ideas, tecnología y oportunidades de negocio que marcarán el rumbo del mercado en los próximos años.



CONTENIDO

WWW.WORLDCONSTRUCCION.MX


ARTÍCULOS

REPORTAJE DE PORTADA Y EMPRESAS DESTACADAS

Expo Deconarq Cancun 2026.....	
Sanimodul	
Empresas y Soluciones.....	
Metaldoor	
Doors and Windows	
Be Grand	
Molecor (Anuncio)	

COBERTURA DE EXPOSICIONES Y EVENTOS

Exposiciones Nacionales e Internacionales	
Expo Constructo (Reseña)	
Expo Naves Industriales	
Ferreshow 2026.....	
Expo Eléctrica Norte.....	
AHR Expo México	
Expo CIHAC	
Los Cabos Expo Con	
Expo Deconarq Cancun 2026	
Expo Edificare	
World of Concrete 2027(Anuncio)	

INFRAESTRUCTURA Y DESARROLLO URBANO

Proyectos Estratégicos	
La Construcción en México.....	
Monterrey Industrial	
Monterrey American Office	
Monterrey Americas Industrial	
México City Américas	
Propuesta de Infraestructura con Visión	
Estadios al Límite	
Desarrollo de Ciudades.....	
CDMX rumbo al mundial	
Desarrollos de Usos Mixtos	
Auge Vertical	

ESPECIAL INMOBILIARIO

Mercado y Tendencias	
Perspectivas Inmobiliarias	
Liga Inmobiliaria	
El Mercado Inmobiliario	
El Mercado de las Rentas en CDMX	
Vivienda Sustentable	
Posventa se consolida	
¿Qué documentos revisar al comprar?.....	

INGENIERÍA Y TECNOLOGÍA

Innovación para la Construcción	
Ingeniería Aplicada	
Integración Tecnológica	
Monitoreo Estructural	
El futuro de los edificios inteligentes	
Qué son las Microrredes	
Microrredes Eléctricas	
Fracking Viable	
E-Commerce en la Construcción	

SUSTENTABILIDAD Y ENERGÍA

Construcción Sustentable	
Nueva Geología	
México se Posiciona	
ISO CINDU instala un Sistema Solar	
Hacia un futuro sustentable	
Construcción Sostenible y Resiliente	
Circularidad del Acero	
El factor que definirá la industria	
Energía e Iluminación	
Más allá de la iluminación	

MATERIALES, PRODUCTOS Y PROCESOS

Soluciones Constructivas	
Cemento y Concreto	
Saint-Gobain	
Cimientos Colados	
Soldadora Manual	

SEGURIDAD, CAPITAL HUMANO Y GESTIÓN

Personas y Productividad	
Seguridad: un requisito	
Manpower	
Best Work Place	
Responsabilidad Social	
El colegio dispuesto a contribuir	
Adulto Mayores	

ECONOMÍA Y ENTORNO DE NEGOCIOS

Economía Nacional e Internacional	
El mundo ya empezó a mover Wall Street	
Dónde más del 60%	

ANUNCIANTES

Metaldoor	2f
Hygolet	1
Molecor	5
FTP Accesorios	38

EXPOS

Expo Energía Nacional	7
Expo Eléctrica Santa Fe	11
AHR Expo México	13
Expo CIHAC	17
Shade Tech Expo	23
Constructo	31
Expodeconarq Cancún	35
Expo Naves y Parques Industriales	37
Los Cabos ExpoCon Baja California Sur	41
Ferreshow	61
Expo Edificare Foro	73
WOC LAS VEGAS	79

DIRECTORIO

WORLD CONSTRUCCION

Publicación Online

EDICIÓN JUNIO 2026

PUBLICIDAD

Si desea información o contratación de espacios publicitarios de World Construcción impreso o en su edición electrónica contáctenos:

Tel. Conmutador:

+ 52 55 6330 96 59 

www.worldconstruccion.mx

info@worldconstruccion.mx

revista.world.construccion@outlook.com

Director y Admon:

Elizabet Natalia Patiño

Director Comercial y Mkt:

Elizabeth Garibay

Director Ventas:

Abel Patiño

Directora de contenido para LATAM:

Emilce Schedel

Cel/WhatsApp: +54911 21791315

emilce@wonderboxcontent.com

publicidad@patinopublishinggroup.mx

info@patinopublishinggroup.mx

Diseño Gráfico:

Christopher Bautista

Diseño Webmaster:

Manuel Ruiz

Radio y TV: Leopoldo Ofarril

Contabilidad: Inti Flores

Jurídico: Rafael Díaz

Coordinador editorial:

Montserrat Palacios

Sureste:

Ernesto Gutierrez

Crédito y cobranza:

Bonifacio Garcia

Traducción:

Okamoto

Colaboración Editorial:

- Arq. Óscar Martínez

- Arq. Ponciabel Reyes

- Arq. Isabel Rosales

- Lic. Edna Freeman

Guadalajara:

Guillermo Jiménez

Colombia:

Paula Díaz

REVISTA World Construcción

Av. Presidente Masaryk 61, Col. Polanco,
CP 11560, Miguel Hidalgo, Ciudad de Mexico
Tel: +52.52 55 6330 96 59

Nº de reserva al título en derecho de autor:

04-2005-082511202400-102

Nº de certificado de licitud de contenido: en trámite. Nº de certificado de título: en trámite
Se prohíbe su reproducción total o parcial. El contenido de los artículos es responsabilidad del autor. El contenido de los anuncios es responsabilidad del anunciante.

Encuétranos en nuestras Redes Sociales:



En riesgo edificios patrimoniales y obras de infraestructura por procesos de hundimiento diferencial en el suelo del Valle de México: Ingeniería y antropología en el CICM



La ingeniería civil desempeña un papel fundamental en el descubrimiento y conservación de la herencia arqueológica de México, frecuentemente a través de la coincidencia de proyectos urbanos, evaluación de sitios, estudios geotécnicos y estructurales, así como en la implementación de medidas de mitigación, coincidieron los doctores Gabriel Yves Armand Auvinet Guichard y Efraín Ovando Shelley, investigadores del Instituto de Ingeniería de la UNAM, en la conferencia titulada "Geotecnia y arqueología en la conservación de edificios patrimoniales", que se llevó a cabo en las instalaciones del Colegio de Ingenieros Civiles de México (CICM).

Jesús Campos López, presidente del XLI Consejo Directivo del CICM, señaló que el subsuelo de la Ciudad de México une a la geotecnia y a la arqueología, disciplinas que no solo se complementan, sino que se necesitan, pues "el Valle de México enfrenta uno de los procesos de hundimiento diferencial más severos del mundo". Recordó que hace unos días el satélite NISAR de la NASA confirmó hundimientos superiores a 2 centímetros por mes en diversas zonas de la capital del país, lo cual reafirma lo que ya ha señalado el CICM a través de sus distintos comités; "no es un fenómeno nuevo, se tiene documentado desde 1925 y se ha intensificado con el crecimiento urbano y la extracción excesiva del agua subterránea, pues en algunas zonas de la Ciudad el terreno ha descendido hasta 35 centímetros por año".

Es por ello que, aseveró el presidente del CICM, "conservar nuestros edificios patrimoniales y la infraestructura en general implica entender el suelo que lo sostiene, lo que demanda de grandes esfuerzos de nuestros profesionistas". "México cuenta con el conocimiento técnico y la capacidad institucional para diseñar una política hídrica que detenga la sobreexplotación de los acuíferos y proteja nuestra infraestructura y nuestro patrimonio", dijo

Campos López, por lo que avances tecnológicos, como el satelital, deben traducirse en decisiones de política pública para resolver este problema.

Gabriel Yves Armand Auvinet Guichard explicó cómo, mediante obras de ingeniería, los mexicanos construyeron México Tenochtitlan, y posteriormente fue cubierta y construida la nueva ciudad, pasando la original a ser subterránea y borrada por lo menos dos siglos, "y es ahí donde coincidimos los geotecnistas con los arqueólogos, en el interés por el suelo", por sus mecánicas en el caso de los primeros, mientras los segundos por los vestigios valiosos que pueden encontrarse dentro de este suelo.

El pasado se reconstruyó a través de obras de ingeniería civil, aseguró Auvinet. El experto dio varios ejemplos desde el siglo XVIII a la fecha, donde diversos edificios y piezas arqueológicas han sido localizados en excavaciones realizadas en la ciudad, entre ellos, la repavimentación de la plaza mayor en 1790, cuando se localizó la Coatlicue, la cual se volvió a enterrar; en trabajos de cimentación del Palacio Nacional en 1926; las obras de Comisión Federal de Electricidad de 1978 en las que se encontró la Coyolxauhqui, o los hallazgos en la construcción del Metro.

Asimismo, Auvinet refirió estudios como los asentamientos del Templo Mayor de 1989 calculados mediante la mecánica de suelos que se han continuado y han permitido identificar la alta compresibilidad de los suelos arcillosos del Valle de México, el efecto de la sumersión en la evolución y magnitud de los hundimientos, el efecto de la excentricidad de carga, apareciendo asentamientos diferenciales importantes, así como la aparente emersión de los vestigios del Templo Mayor.

Al exponer un estudio estratográfico en el que se aprecian los suelos arcillosos, Efraín

Ovando Shelley presentó muestras de estos suelos que se reducían hasta tres veces su tamaño al secarlos y extraerles el agua, lo que explica por qué se presentan hundimientos de magnitudes tan grandes, de hasta más de 15 metros, en los últimos 100 años.

Ovando Shelley explicó cimentaciones de la época del Virreinato mediante estacas de madera y otras soluciones de cimentación, así como el de los miles de pilotes de madera del monumento del Ángel de la Independencia. Asimismo, detalló trabajos realizados en la Catedral metropolitana para su corrección geométrica (1993-1998), identificándose que la parte que más se hunde es donde no hay restos arqueológicos debajo, aplicándose técnicas de subexcavación y fracturación hidráulica, entre otras, que permitieron una corrección de 83 centímetros, reduciéndose los hundimientos significativamente.

En sus comentarios a las ponencias, Miguel Ángel Mánica, presidente de la Sociedad Mexicana de Ingeniería Geotécnica, destacó que el conocimiento geotécnico del Valle de México ha sido clave tanto para comprender su historia como para entender sus desafíos actuales: un suelo altamente compresible, el hundimiento regional causado por la sobreexplotación de acuíferos y la compleja respuesta sísmica.

Finalmente, Enrique Santoyo Reyes, primer secretario propietario del Consejo Directivo CICM, enfatizó que las limitaciones del suelo han condicionado históricamente la construcción y el crecimiento urbano, y advirtió que hoy el reto es mejorar la medición —combinando tecnología satelital y monitoreo local— para proteger tanto el patrimonio como la infraestructura, especialmente la subterránea, agregando que los costos de mantenimiento seguirán aumentando, por lo que urge prepararse con mejor gestión del agua, nuevas técnicas constructivas y planeación de largo plazo.



Tuberías y conexiones en **PVC Orientado**



Stock inmediato



Totalmente reciclable



+100 años vida útil



Tuberías **TOM**

Conexiones **ECO FITTOM**

Optimiza el rendimiento en redes para
abastecimiento de agua a presión.

www.molecor.com

EDITORIAL

Por Abel Patiño
Editor, Revista World Construcción

Perspectivas económicas agosto-septiembre 2026 para el sector de infraestructura y construcción en México

La industria de la construcción mexicana inicia el segundo semestre de 2026 en una posición distinta a la prevista al comenzar el año. Después de un primer trimestre de desaceleración, la economía nacional mostró una recuperación significativa durante el segundo trimestre, impulsada principalmente por la actividad industrial, la construcción, la manufactura y el consumo interno. Este cambio modifica las expectativas para agosto y septiembre, meses que históricamente representan un período de consolidación de inversiones públicas y privadas.

Más allá de cualquier interpretación política, el comportamiento del sector responde a variables económicas concretas: inversión, financiamiento, demanda de infraestructura, empleo, costos de materiales y confianza empresarial.

Un entorno económico más favorable

Los datos preliminares del INEGI muestran que durante el segundo trimestre de 2026 la economía mexicana registró un crecimiento trimestral de 1.5%, el mayor avance desde finales de 2020, mientras que el crecimiento anual ronda 2.2%. La propia Secretaría de Hacienda mantiene una expectativa de crecimiento para 2026 entre 1.8% y 2.8%, señalando que aun con una segunda mitad del año sin crecimiento adicional, el país alcanzaría aproximadamente 1.5% anual gracias al impulso del primer semestre.

Para la construcción esto representa una señal positiva, ya que tradicionalmente el comportamiento del PIB industrial mantiene una elevada correlación con la actividad constructiva.

Los números duros del sector

Diversos indicadores permiten observar un escenario de estabilidad con oportunidades de crecimiento:

El sector construcción continúa siendo uno de los principales generadores de empleo formal del país, con más de 4.8 millones de trabajadores entre empleo formal e informal. La construcción aporta alrededor del 6.5% al 7% del Producto Interno Bruto nacional. Aproximadamente 8% del empleo formal registrado ante el IMSS corresponde a trabajadores de la construcción.

La inversión privada continúa representando más del 80% de la inversión total en infraestructura,

mientras que la inversión pública mantiene un papel estratégico en movilidad, transporte, agua, energía y desarrollo urbano.

Asimismo, diversos indicadores de inversión muestran señales alentadoras. De acuerdo con México ¿Cómo Vamos?, la inversión fija bruta rompió recientemente una racha prolongada de caídas y registró un crecimiento anual de 5.1%, dato relevante considerando que la inversión es el principal motor del crecimiento de la construcción.

Infraestructura: el principal motor del segundo semestre

Para agosto y septiembre se espera que el dinamismo provenga principalmente de cinco segmentos:

infraestructura carretera y ferroviaria; obras hidráulicas y de agua potable; infraestructura energética; parques industriales asociados al nearshoring; vivienda media y vertical en zonas metropolitanas.

La demanda continúa concentrándose en corredores industriales vinculados al comercio internacional y la relocalización de empresas, particularmente en el norte, bajo y algunas regiones del sureste.

La expectativa para el cierre del tercer trimestre es que estos proyectos mantengan la demanda de cemento, acero estructural, prefabricados, impermeabilizantes, acabados, instalaciones electromecánicas y soluciones digitales para la administración de obra.

Retos que no deben ignorarse

A pesar del mejor desempeño económico, existen factores que seguirán limitando la velocidad de crecimiento del sector:

Mayores costos financieros derivados de tasas de interés todavía elevadas; presión sobre los márgenes de utilidad; escasez de mano de obra especializada; incremento en costos logísticos; incertidumbre internacional derivada del comercio con Estados Unidos; retrasos administrativos en algunos procesos de inversión.

Estos factores obligan a las empresas constructoras a fortalecer su planeación financiera y la productividad de sus proyectos.

Agosto y septiembre: meses de definición

El comportamiento de estos dos meses permitirá conocer si la recuperación observada durante el segundo trimestre logra consolidarse.

Las empresas con mayor capacidad para adaptarse tecnológicamente, controlar costos y desarrollar alianzas estratégicas serán las que obtengan una mayor participación de mercado.

La digitalización de procesos, el uso de inteligencia artificial para planeación, BIM, control documental, administración de contratos y monitoreo de obra dejarán de ser ventajas competitivas para convertirse en herramientas indispensables.

Una reflexión para la industria

La construcción nunca ha dependido exclusivamente del presupuesto público ni del ciclo económico.

Los países que logran crecer de manera sostenida son aquellos donde coinciden tres elementos fundamentales: inversión, confianza y productividad.

México posee ventajas estructurales importantes: ubicación geográfica privilegiada, una industria manufacturera sólida, integración comercial con Norteamérica, crecimiento logístico y una demanda permanente de infraestructura.

Sin embargo, el verdadero desafío consiste en transformar esas ventajas en proyectos ejecutados con eficiencia, transparencia y visión de largo plazo.

La construcción continúa siendo uno de los sectores con mayor efecto multiplicador de la economía. Cada peso invertido en infraestructura genera actividad para decenas de industrias relacionadas: acero, cemento, vidrio, aluminio, maquinaria, transporte, logística, ingeniería, arquitectura, tecnologías, servicios financieros y comercio.

Agosto y septiembre de 2026 representan, más que un punto de llegada, una etapa de consolidación. Si la inversión mantiene su ritmo y el entorno macroeconómico conserva estabilidad, el sector podrá cerrar el año con resultados superiores a los previstos al inicio de 2026.

Más allá de los ciclos económicos, la infraestructura sigue siendo el lenguaje mediante el cual una nación construye su competitividad futura.



SAVE
THE
DATE

11 & 12 DE NOVIEMBRE

WTC, CDMX

LOS CRITERIOS PARA DECIDIR — LAS SOLUCIONES PARA ACTUAR

CONGRESO TÉCNICO INTERNACIONAL + EXPOSICIÓN COMERCIAL

EL PUNTO DE ENCUENTRO DE LOS
PROFESIONALES EN TECHOS

mexicoroofingday.com



Be Grand reduce el proceso de venta inmobiliaria de 3 semanas a 20 minutos con Docusign

El sector inmobiliario enfrenta un desafío considerable con sus procesos contractuales. La alta regulación, las grandes sumas de dinero y la intervención de múltiples partes hacen que los contratos sean frecuentemente un obstáculo. La dependencia de documentos físicos, firmas presenciales y largas cadenas de correos electrónicos genera ineficiencias que pueden demorar el cierre de una venta por días o incluso semanas.

Según Deloitte, estas ineficiencias resultan en un aumento del 18% en el tiempo dedicado a labores contractuales. Esta problemática no solo se traduce en pérdidas potenciales para América Latina de entre 140 mil y 170 mil millones de dólares anuales, sino que también incrementa significativamente el riesgo de que las operaciones de venta fracasen.

En este contexto, Be Grand decidió transformar por completo su forma de gestionar contratos: pasó de procesos manuales y lentos a un flujo 100% digital con las firmas digitales de Docusign, logrando reducir el tiempo de cierre de ventas de hasta 3 semanas a tan solo 20 minutos, una reducción de 99% en el tiempo de cierre comercial, con plena trazabilidad, validez jurídica y altos estándares de seguridad.

Este salto de agilidad se alcanzó tras la implementación de la plataforma Docusign para la gestión y firma electrónica de sus contratos.

Be Grand es una empresa mexicana con 20 años de experiencia en desarrollos residenciales, comerciales y de oficinas de lujo en las ubicaciones más deseadas, combinando diseño, confort y plusvalía. Es líder en el segmento residencial plus y tiene presencia en Ciudad de México, Monterrey, Guadalajara, Nayarit y, a nivel internacional, en España, en las ciudades de Madrid y Málaga.

De procesos manuales y lentos a gestión digital de contratos”.

Nuestros procesos contractuales solían ser manuales y lentos”, comentó Gabriela Miranda Marín, Gerente de CRM y Aplicaciones Móviles. “Gestionar contratos de compraventa o cartas oferta significaba depender de impresiones, envíos físicos y firmas presenciales. Cada paso abría la puerta a retrasos, errores y, en muchos casos, al riesgo de perder la operación”.

El tiempo de espera para recibir un contrato firmado por todos los representantes podía oscilar entre 15 días y tres semanas y, cuando había una alta carga de trabajo en el corporativo, el ciclo se extendía hasta un mes. Con la adopción de Docusign, Be Grand buscó precisamente eliminar esta fricción: centralizar la gestión documental, agilizar las firmas, reducir la dependencia del papel y ofrecer una experiencia digital consistente a clientes y asesores comerciales.

Un factor relevante en la adopción fue la integración nativa con Salesforce, permitiendo automatizar flujos, disparar envíos de contratos desde la misma ficha del cliente y conservar toda la trazabilidad de la firma en un solo repositorio.

Sin embargo, además del prestigio y solidez de Docusign a nivel global, la seguridad fue un criterio determinante. La compañía necesitaba asegurarse de que la transformación digital no solo trajera eficiencia, sino también cumplimiento normativo y respaldo jurídico.

“Docusign es una de las plataformas que a nivel mundial es reconocida por toda la parte de la seguridad”, señala Gabriela. “El mayor impacto que vimos fue la reducción del cierre de contratos de ventas. Un proceso que llevaba 3 semanas, ahora lo podemos hacer en 20 minutos”.

Por ello, optaron por agregar el recurso de verificación de identidad, que resultó fundamental por usar la doble autenticación por parte del

cliente. Esta funcionalidad permite verificar que la persona adecuada esté firmando en el momento y el lugar correctos, reforzando la seguridad del proceso y aportando evidencias que respaldan la validez del contrato.

Una experiencia de compra más ágil y alineada con el cliente

Be Grand también mejoró la experiencia del comprador final gracias a la función Multi-Channel Delivery de Docusign. En México y América Latina, donde WhatsApp es el canal de comunicación preferido para el día a día, esta funcionalidad se convirtió en un habilitador clave. Los resultados hablan por sí mismos: el 70% de los clientes de Be Grand optan por recibir sus contratos vía WhatsApp.

El envío por WhatsApp permite al cliente recibir el documento listo para revisión y firma directamente en su teléfono móvil, sin necesidad de abrir correos, descargar archivos o imprimir papeles. El proceso se vuelve natural, cómodo y familiar, integrado al mismo canal que ya utiliza para comunicarse con familiares, amigos y con la propia fuerza de ventas.

Para el equipo comercial, esta agilidad se traduce en una mayor facilidad para cerrar operaciones. Un contrato urgente puede enviarse, revisarse y firmarse en un lapso de entre 15 y 30 minutos, dejando atrás los largos tiempos de espera que antes ponían en riesgo las oportunidades de negocio.

Gracias a esta combinación de agilidad, trazabilidad, seguridad y experiencia omnicanal, Be Grand no solo optimizó su gestión de documentos, sino que redefinió la manera en que vende inmuebles en un mercado cada vez más competitivo y digital.



CO-PATROCINADORES



¡Registro sin costo!

disponible ahora

**Asegure su lugar
en el evento más
importante de la
industria HVACR.**

2026

Guadalajara

29 SEP - 1 OCT

EXPO GUADALAJARA



Aire Acondicionado



Ventilación



Refrigeración



Calefacción



Filtración

Registro en línea

AHREXPOMEXICO.COM



Síguenos en redes





Integración entre ingeniería, derecho y certeza jurídica, factor clave para el desarrollo portuario: Colegio de Ingenieros Civiles de México

La transferencia del sector portuario de la entonces Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT) a la Secretaría de Marina, transformó los procesos regulatorios y exige nuevas estrategias de coordinación, por lo que las autoridades se deben acercar hacia las asociaciones especializadas en obras, infraestructuras y normas, pues el reto no es técnico o jurídico, es de integración, dijo la doctora Luz Alicia Iturbe De Garay, consejera Jurídica de la Administración Portuaria Integral de Tamaulipas, S.A de C.V., en la conferencia titulada "Situación actual del Sistema Portuario Nacional: en dónde estamos y hacia dónde debemos ir", que se llevó a cabo en las instalaciones del Colegio de Ingenieros Civiles de México.

Jesús Campos López, presidente del XVI Consejo Directivo del CICM, señaló que la transferencia del sector portuario marcó un punto de inflexión en la gobernanza portuaria, modificó procesos regulatorios, la supervisión técnica, las prioridades, las estrategias y los tiempos de autorización en la relación con los inversionistas.

"Hoy enfrentamos otros retos", agregó Campos López, "cómo equilibrar el control y la competitividad, cómo dar certeza jurídica al inversionista sin sacrificar la rectoría del Estado, cómo modernizar nuestros puertos para responder a las demandas y al reordenamiento del comercio global y cómo integrar la ingeniería y el derecho desde la planeación misma a cada proyecto". A lo anterior, sumó los desafíos estructurales de ingeniería civil como el dragado para el mantenimiento de gran profundidad; la ampliación de muelles y patios; la conectividad ferroviaria y carreteras de última milla; la resiliencia de la infraestructura ante el cambio climático y los eventos meteorológicos extremos; y la incorporación de tecnologías digitales para la operación portuaria. "Son retos que no se resuelven con una sola disciplina o una sola institución", concluyó el presidente del CICM en su mensaje de presentación de la conferencia.

Como introducción a la forma de administrar los puertos, Luz Alicia Iturbe De Garay, consejera Jurídica de la Administración Portuaria Integral de

Tamaulipas, explicó las reformas a la Ley de Puertos de 1994, con la creación de las Administraciones Portuarias Integrales (APIs), con un título de concesión otorgado por el gobierno federal de 50 años, con miras a que en el futuro

fueran de administración privada; y de 2020, también modificando la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, y con lo que se transfirieron los puertos y la marina mercante de la entonces SCT a la Secretaría de Marina, además de la creación de las Administraciones del Sistema Portuario Nacional (ASIPONAs) en sustitución de las APIs, y conservando el nombre de éstas para las empresas que tenían concesión y a las entidades federativas que tuvieran uno o un grupo de puertos bajo su administración.

Es así como actualmente, detalló la doctora en derecho marítimo y portuario, existen 105 puertos integrados al Sistema Portuario Nacional, de los cuales 103 están en el litoral de la República Mexicana, de los cuales 18 son abiertos al comercio internacional, es decir, son ASIPONAs. En cuanto a Administraciones Portuarias Integrales (APIs) que se mantienen concesionadas a los estados, la experta refirió la API Quintana Roo, API Campeche, Sistema Portuario Veracruzano (APISPV), Matamoros (API TAM), y API La Paz, BCS; mientras ya no hay APIs privadas.

En cuanto a los diez puertos principales en México por número de contenedores manejados (TEUs), Luz Alicia Iturbe refirió en primer lugar a Manzanillo, con 3,699,000 (TEUs); en segundo lugar, Lázaro Cárdenas, con 1,869,000; tercero, Veracruz, 1,140,000; cuarto, Altamira, 880,000; quinto, Ensenada, 272,000; sexto, Progreso, 200,000; séptimo, Coatzacoalcas, 16,404; octavo, Guaymas, 15,695; noveno, Mazatlán, 12,221, y décimo, Dos Bocas, 190 TEUs.

Sobre los cambios que significó la transferencia de la administración del sistema portuario de la SCT a la Marina, la consejera jurídica de la API Tamaulipas enumeró: procesos regulatorios más exigentes; supervisión técnica más estricta; prio-

riedades técnicas que retrasan las autorizaciones y menor relación con inversionistas. Como ejemplo de las repercusiones, Iturbe presentó un comparativo de 2018-2020 y 2021-2025, con una disminución del promedio de carga de -6%, con una recuperación post-covid pero no lineal, mostrando una presión operativa y aduanal; una inversión sin cambios; mayor densidad logística y presión sobre terminales; con mayor seguridad y coordinación con el modelo de la Secretaría de Marina, con mayor trazabilidad documental y técnica, pero que generan retrasos en la operación.

Por lo anterior, la doctora Luz Alicia Iturbe concluyó que el principal desafío de los puertos mexicanos es encontrar un equilibrio entre seguridad y operatividad, ya que una sobre-regulación enfocada únicamente en controles y vigilancia puede afectar la eficiencia logística y la competitividad internacional del país. Por ello, la conferencista recomendó diseñar procesos que integren seguridad y competitividad, a través de: expediente técnico único, que integre desde el inicio obras, impacto operativo, seguridad, ambiental, aduanal y financiero; ventanilla y trazabilidad únicas; planeación por capacidad; certidumbre contractual; indicadores públicos y gobernanza institucional para resolver cuellos de botella.

"La certeza jurídica es condición indispensable para el desarrollo portuario sostenible", sentenció la funcionaria portuaria. "Debe de haber una integración, entre lo técnico, lo jurídico, todo dentro de la norma. México necesita coordinación, no solo infraestructura, tiene que haber una coordinación entre todos los medios y la certeza jurídica es una condición indispensable para el desarrollo portuario sostenible", aseguró Iturbe De Garay, quien agregó que "la integración temprana de ingeniería y derecho reduce riesgos y genera una optimización en las inversiones y acelera autorizaciones".

En sus comentarios, Antonio Moreno Gómez, presidente de la Asociación Mexicana de Infraestructura Portuaria, Marítima y Costera A.C. (AMIP), consideró que, más allá de cuál secretaría administre los puertos, lo fundamental es garantizar certeza jurídica, continuidad en los programas maestros de desarrollo y cumplimiento de la planeación estratégica. El presidente de la AMIP dijo que el principal reto sigue siendo la planeación y la integración logística entre puertos, carreteras y ferrocarriles, ya que muchos recintos enfrentan cuellos de botella por falta de coordinación entre dependencias.

Por su parte, Raúl Correa Arenas, coordinador del Subcomité de Puertos del CICM, coincidió que el principal desafío sigue siendo la planeación estratégica y la integración eficiente en puertos, carreteras, ferrocarriles y aduanas, ya que la seguridad y los controles operativos no deben frenar la eficiencia logística. Finalmente, aseveró que México cuenta con puertos altamente competitivos, pero requiere mayor coordinación institucional y mejor canalización de recursos para consolidar el desarrollo marítimo-portuario.

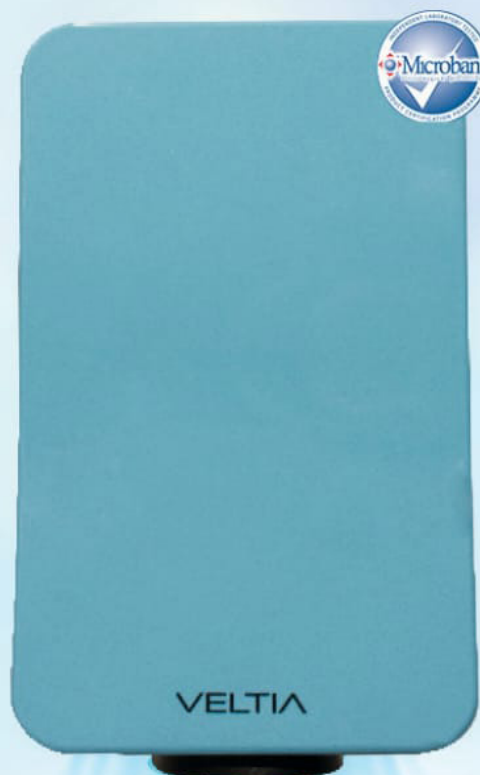
¿Qué tecnología tienen los secadores?

Los secadores cuentan con tecnología antisalpicadura patentada que atrapa el agua de las manos y no chorrea. Tecnología Zerosmell la cual mejora la calidad del aire y reduce los malos olores con la máxima eficacia, están fabricados con un antibacteriano llamado Microban, impidiendo la proliferación de bacterias durante toda la vida útil del producto. Son los secadores más ecológicos del mercado por su bajo consumo energético de esta manera, ayudamos a proteger el medioambiente.

¿Cuál es la innovación de la marca europea?

El secador VFUSION, y ha tenido gran aceptación por lo que ahora lo traemos al mercado mexicano para explotar todo su potencial. Es el secador de manos con la mayor tecnología del mercado. cuenta con dos modos de uso, dos salidas de aire, cuenta con un Sistema de Amortiguación del sonido que lo hace ideal para uso en hoteles y baños públicos. Sin dejar a un lado su hermoso diseño, tamaño y personalización con 16 colores.

SECADOR DE MANOS DE ÚLTIMA GENERACION



vfusion

Siempre respetuoso con el medio ambiente, minimalista, sofisticado y con un diseño innovador y exclusivo, el secador de manos VFusion proporciona un secado de manos rápido e higiénico, en tan solo 10 segundos. Además cuenta con:

Sensor láser con luz

Velocidad:

ECO 700 Volts

TURBO 900 Volts

Salidas de aire:

Blade con una ranura

Multi Jet con varios orificios



Antivandálico



Ecológico



Últra rápido



ZeroSmell



16 Colores disponibles



Acoustic Dampening System



FLUXÓMETROS

LA TECNOLOGÍA JAPONESA
LIDER DEL MERCADO

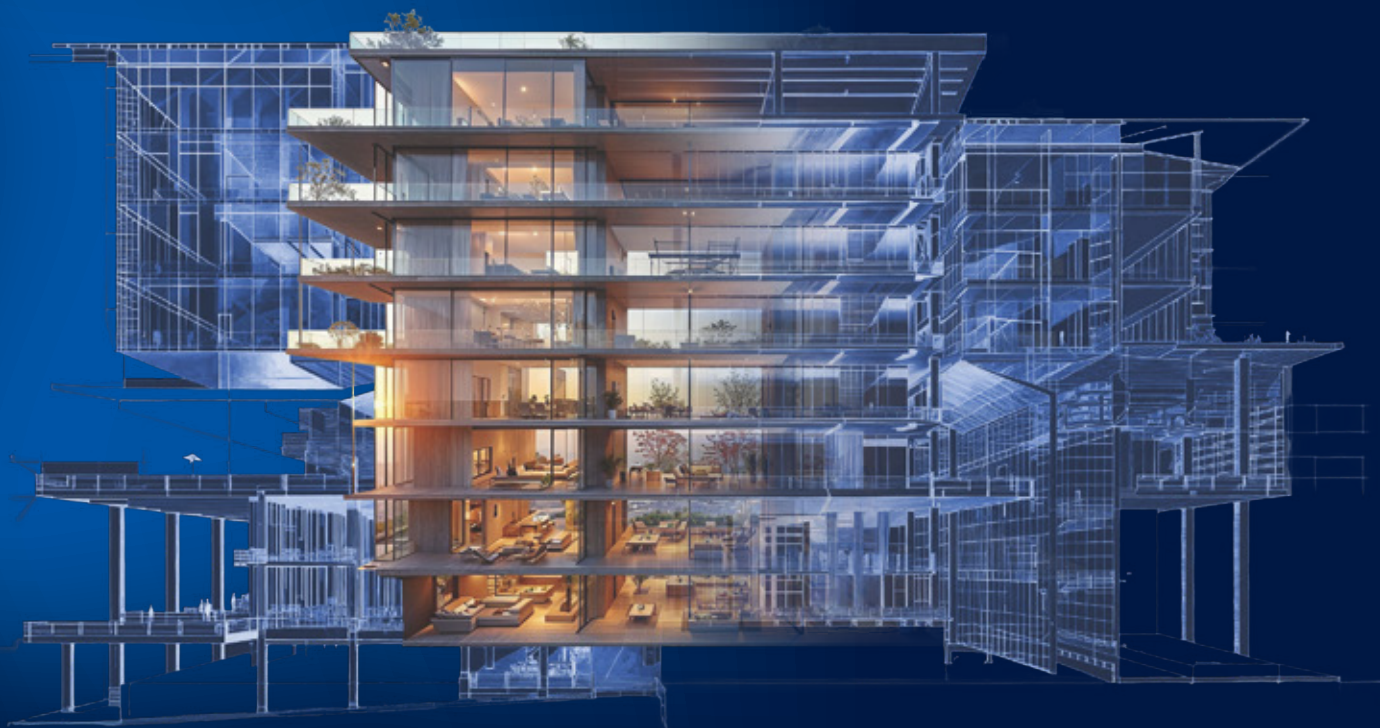
TOTO®



2026

Innovación y Tecnología

en soluciones Integrales para Proyectos Completos



SAVE THE DATE

14 al 16 de Octubre | 2026
Centro Banamex | CDMX

Patrocinador Oficial

Getnet 

expocihac.com



¿Por qué es

importante tu asistencia?



México se encuentra entre las **15 mayores economías del mundo** y es la **segunda de América Latina**

El lugar donde tu marca puede maximizar tu retorno de inversión al generar leads calificados y expandir tu alcance comercial.

BUSINESS IMPACT

BRAND AUTHORITY

STRATEGIC CONNECTION

Es tu oportunidad de hacer **networking** y conseguir **negocios**.

Participa en el punto de encuentro de la industria de la construcción.

+ 500

expositores nacionales
e internacionales

+23,000 m²

de piso de exposición

**Soluciones e
innovaciones**
que encontrarás:



Más información
para participar
aquí

- Arquitectura
- Materiales para construcción
- Iluminación y accesorios eléctricos
- Pisos y Recubrimientos
- Mobiliario corporativo y diseño de interiores
- Construcción: Maquinaria y Herramientas
- Sustentabilidad y Energía



Liga Inmobiliaria reúne a líderes del sector para redefinir el futuro de la vivienda y las ciudades en México

Con la participación de líderes del sector inmobiliario, financiero, urbanístico y gubernamental del país, se llevó a cabo en la Sala Pepsi Black del WTC CDMX, el Capítulo 3 de Liga Inmobiliaria, un espacio de diálogo y análisis para abordar temas clave como acceso a la vivienda, financiamiento, transformación digital, inteligencia territorial, planeación urbana y nuevas dinámicas del mercado.

Al inaugurar el foro, Horacio Urbano, CEO de Liga Inmobiliaria, destacó la necesidad de construir una conversación integral entre todos los actores que participan en el desarrollo de las ciudades. “Hay temas que, si no se hablan desde la integralidad, se pierden. Liga Inmobiliaria busca crear una comunidad que intercambie conocimiento y que, a través de éste, pueda incidir en la forma en la que se desarrollan las prácticas del sector”, señaló.

Asimismo, subrayó que hoy el concepto de calidad en la vivienda ha evolucionado y ya no sólo depende de la construcción de un inmueble, sino de factores como asequibilidad, financiamiento, acceso a servicios públicos, infraestructura, movilidad y capacidad institucional para generar ciudades más ordenadas y sostenibles.

Política de suelo y coordinación institucional: claves para construir mejores ciudades

Dentro del foro se realizó un One on One con

José Alfonso Iracheta Carroll, subsecretario de Ordenamiento Territorial, Urbano y Vivienda de la Sedatu, quien enfatizó que el gran reto del país es construir una política de suelo robusta que permita detonar vivienda adecuada, ordenamiento territorial y ciudades más accesibles.

“El problema de fondo sigue siendo el suelo. Si no tenemos mecanismos claros para el acceso al suelo y políticas públicas sólidas en esta materia, difícilmente podremos generar ciudades ordenadas y vivienda adecuada para todos los sectores de la población”, afirmó.

Durante su participación, el funcionario señaló que uno de los principales retos es lograr una mayor coordinación entre Federación, estados y municipios para que la política pública nacional pueda aterrizar en instrumentos locales de planeación, desarrollo urbano y gestión territorial.

Asimismo, advirtió que el crecimiento desordenado de las ciudades y la falta de vivienda asequible han provocado la expansión de asentamientos irregulares y el encarecimiento de la infraestructura urbana, situación que impacta directamente en la calidad de vida de las personas y en la viabilidad financiera de las ciudades.

En ese sentido, destacó que el Gobierno Federal trabaja en fortalecer capacidades institucionales, simplificar procesos y generar

mecanismos que permitan reducir los costos de producción de vivienda dentro de las ciudades, particularmente para sectores de bajos y medianos ingresos.

“Tenemos que dejar de hablar solamente de vivienda y comenzar a hablar de ciudad. La vivienda no está sola; requiere infraestructura, empleo, transporte, espacios públicos y servicios para construir comunidades sostenibles y con mejor calidad de vida”, puntualizó.

Sala de Consejo: vivienda, inversión y regulación, los grandes retos del sector

Como parte de la jornada, se llevó a cabo la Sala de Consejo “Retos y oportunidades para el futuro de la vivienda en México”, una mesa de análisis que reunió a voces clave del sector: Miguel Lozano, CEO de Casas ARA; Leopoldo Hirschhorn, presidente de Grupo HIR; Carlos Ramírez Capó, presidente nacional de CANADEVI; Jorge Gordon, presidente de CANADEVI Valle de México; y Roxana Fabris, presidenta ejecutiva de Fundación Construyendo y Creciendo, como moderadora, quienes coincidieron que México enfrenta un reto estructural para ampliar la oferta de vivienda asequible por sobrerregulación, obsolescencia normativa, falta de infraestructura, lentitud en trámites y ausencia de instrumentos urbanos actualizados.



Entre los principales hallazgos y reflexiones durante la conversación destacaron:

Carlos Ramírez Capó

Señaló que antes del programa Vivienda para el Bienestar únicamente se producían alrededor de 45 mil viviendas dirigidas a personas de menores ingresos, un sector históricamente desatendido en México. “Estamos entrando en un ciclo alcista del sector y este programa ha demostrado que atiende a una población que históricamente había quedado fuera del mercado de vivienda”, afirmó.

Jorge Gordon

Advirtió que en zonas como CDMX hoy resulta prácticamente inviable construir vivienda asequible sin nuevos instrumentos regulatorios y normativos que permitan hacerlo rentable y viable para los desarrolladores. “Las normas tienen que evolucionar junto con las ciudades. Hoy existe voluntad para construir vivienda asequible, pero no contamos con los instrumentos para hacerla viable”, expresó.

Leopoldo Hirschhorn

Destacó que cerca del 60% de la vivienda que se genera en México corresponde a procesos de autoconstrucción, muchas veces en asentamientos irregulares o zonas de conservación, lo que representa un problema estructural para las ciudades y el medio ambiente. “Necesitamos entender que la vivienda no es

el problema, sino parte de la solución. El reto exige creatividad, coordinación y nuevos esquemas para responder a una demanda que sigue creciendo”, comentó.

Miguel Lozano

Enfaticó que los desarrolladores no solo construyen vivienda, sino comunidades completas con infraestructura, servicios, escuelas, espacios comerciales y equipamiento urbano. “No construimos viviendas, construimos ciudades. La vivienda genera empleo, inversión, paz social y mejores condiciones de vida para las familias”.

Los panelistas coincidieron en que el sector representa uno de los motores económicos más relevantes del país debido a su impacto en empleo, cadenas productivas e inversión.

Al responder cuál sería la principal acción para acelerar el desarrollo de vivienda en México, los participantes señalaron como prioridades la certeza jurídica, la agilización de trámites, la actualización de planes de desarrollo urbano y la generación de datos e instrumentos que permitan tomar mejores decisiones de política pública.

“La inversión privada necesita condiciones para aterrizar. Hoy nueve de cada diez pesos que se invierten en el país provienen de la iniciativa privada, pero para que eso ocurra

necesitamos agilización de trámites y certidumbre”, afirmó Ramírez Capó.

Innovación, financiamiento y transformación digital

La jornada incluyó también dos bloques de iTalks, en los que abordaron temas relacionados con financiamiento, crédito hipotecario, tendencias del mercado, política pública, inversión, verticalización y transformación urbana, con la participación de especialistas de FOVISSSTE, Creditaria, BBVA Research, Quiero Casa, Urban Housing Practitioners Hub, Sedatu, la Bolsa Institucional de Valores, Corporación Mexicana de Valuación y desarrolladora del parque.

Asimismo, se realizó una sesión Think Tank Inmobiliario, enfocada en innovación y transformación digital, donde se presentaron proyectos relacionados con inteligencia artificial, análisis territorial, geovisualización y nuevas soluciones tecnológicas aplicadas al sector vivienda.

Para más información visita:

<https://www.facebook.com/ligainmobiliaria/>
<https://www.instagram.com/ligainmob/>



La construcción en México deja de improvisar: así evoluciona hacia una ejecución más inteligente y conectada

En México, la ejecución de proyectos de construcción está dejando atrás un modelo reactivo para avanzar hacia una lógica más anticipada y conectada. La combinación de plazos más exigentes, diseños en constante evolución y múltiples disciplinas trabajando en paralelo ha elevado el nivel de complejidad en obra.

Hoy, avanzar rápido ya no es suficiente. El verdadero reto es mantener precisión mientras el proyecto se adapta continuamente. Esto ha puesto en el centro un factor que antes pasaba desapercibido: la capacidad de coordinar información de manera eficiente entre todas las etapas.

A nivel global, la Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) advierte que la construcción sigue rezagada frente a otras industrias en productividad y digitalización, una brecha que también se refleja en mercados como México.

Esta presión está transformando el rol del contratista, que deja de reaccionar en obra para anticipar decisiones desde etapas previas. La ejecución deja de ser un proceso reactivo y comienza a apoyarse en planeación anticipada, en que las decisiones clave se toman antes de llegar al sitio.

De resolver en obra a anticipar desde el modelo

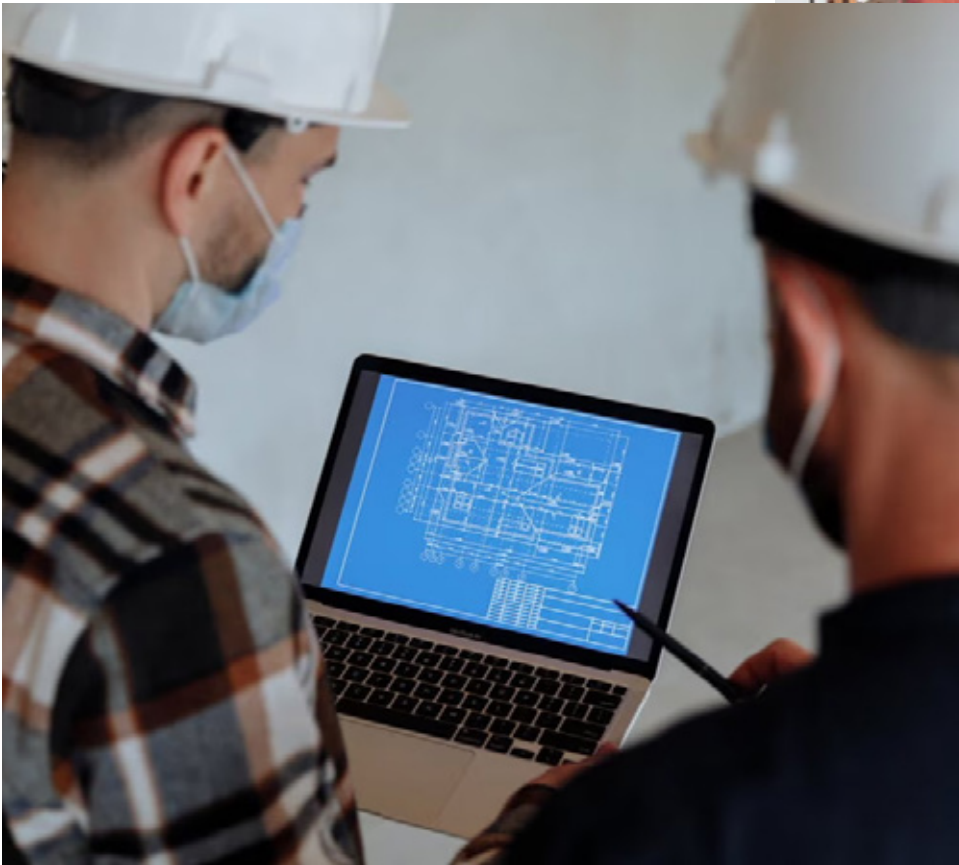
En la práctica, esta transformación responde a experiencias

muy concretas en obra. Contratistas en México señalan que, durante años, gran parte del tiempo se destinaba a resolver imprevistos directamente en sitio: ajustes no planeados, interferencias entre disciplinas o información que no reflejaba la última versión del proyecto. Esto no solo impactaba los tiempos, sino que generaba presión operativa constante en los equipos.

“Durante años, la industria operó reaccionando a problemas en obra. Hoy, el cambio clave es que los contratistas pueden anticiparlos desde el modelo digital, antes de que impacten tiempos, costos o productividad,” señaló Eduardo Orozco, Director Regional de Negocios de Trimble para México, Centroamérica y el Caribe.

A partir de la implementación de soluciones como Tekla, este cambio empieza a materializarse. Equipos que antes dependían de procesos manuales ahora pueden trabajar sobre modelos constructivos que concentran información clave para diseño, fabricación y montaje en un mismo entorno.

Esto permite no solo tener mayor claridad sobre lo que se va a construir, sino también reducir la carga operativa en obra. La necesidad de tomar decisiones bajo presión disminuye cuando los equipos llegan con mayor certeza sobre cada elemento del proyecto.



Trabajar sobre una base de información compartida también mejora la dinámica entre disciplinas. Ingeniería, producción y obra pueden operar con mayor sincronía, evitando interrupciones innecesarias y reduciendo la necesidad de verificaciones manuales constantes.

Otro cambio relevante es la posibilidad de detectar interferencias antes de que se conviertan en un problema en sitio. El resultado es una mejora directa en productividad y tiempos de entrega. En proyectos de alta complejidad, estas eficiencias pueden traducirse en reducciones de tiempo de hasta un 30%, según datos internos de Trimble.

Más allá de la tecnología, el cambio es operativo y cultural: la construcción en México avanza hacia modelos donde anticipación, precisión y coordinación se convierten en la base de la ejecución.

La construcción en México avanza hacia esquemas donde la velocidad, la precisión y la capacidad de adaptación dejan de competir entre sí para integrarse en una misma forma de operar. En un entorno donde los proyectos son cada vez más complejos, la capacidad de anticipar decisiones ya no es una ventaja competitiva: es una necesidad.

Economía

GOBIERNO
ESTADO

Desarrollo
Económico y Trabajo

AMOR
PUEBLA

CAPIM

4 Mexico's Industry Supply Chain

TODA LA CADENA DE VALOR DE LA INDUSTRIA EN MÉXICO
CENTRO EXPOSITOR PUEBLA
12 & 13 DE AGOSTO 2026



1,500 REQUERIMIENTOS DE COMPRA ACTIVOS

El evento de la industria con más oportunidades de negocio en México




7,162

Empresas de 16 países y
de todos los estados de
la república


18,952

Asistencias
a la expo


7,881

**Vinculaciones de
Negocio** Comprador
-Proveedor.


\$7,475.12

Millones de dólares en
potencial de negocios.

LA EXPO QUE TE PERMITE CRECER Y EXPANDIRTE A NUEVOS MERCADOS

CITAS DE NEGOCIO B2B • CONFERENCIAS • EXPOSICIÓN TENOLÓGICA

mexicosupplychain.org/registro

12 & 13 DE AGOSTO 2026 | CENTRO EXPOSITOR PUEBLA



Para más información:

Berenice Pereyra (+52) 656 221 8895 | berenice@capim.com.mx

CCE

CONACULTA

AMIA

SE

canieti

PUEBLA
CANACINTRA

COMCE

MAIN SPONSORS

telcel
empresas

telcel.com/empresas

AGUILERA
MOTORS

COX

Actualmente no existe en México otra plataforma que concentre este nivel de oportunidades reales de negocio



Berenice Pereyra (+52) 656 221 8895 | berenice@capim.com.mx

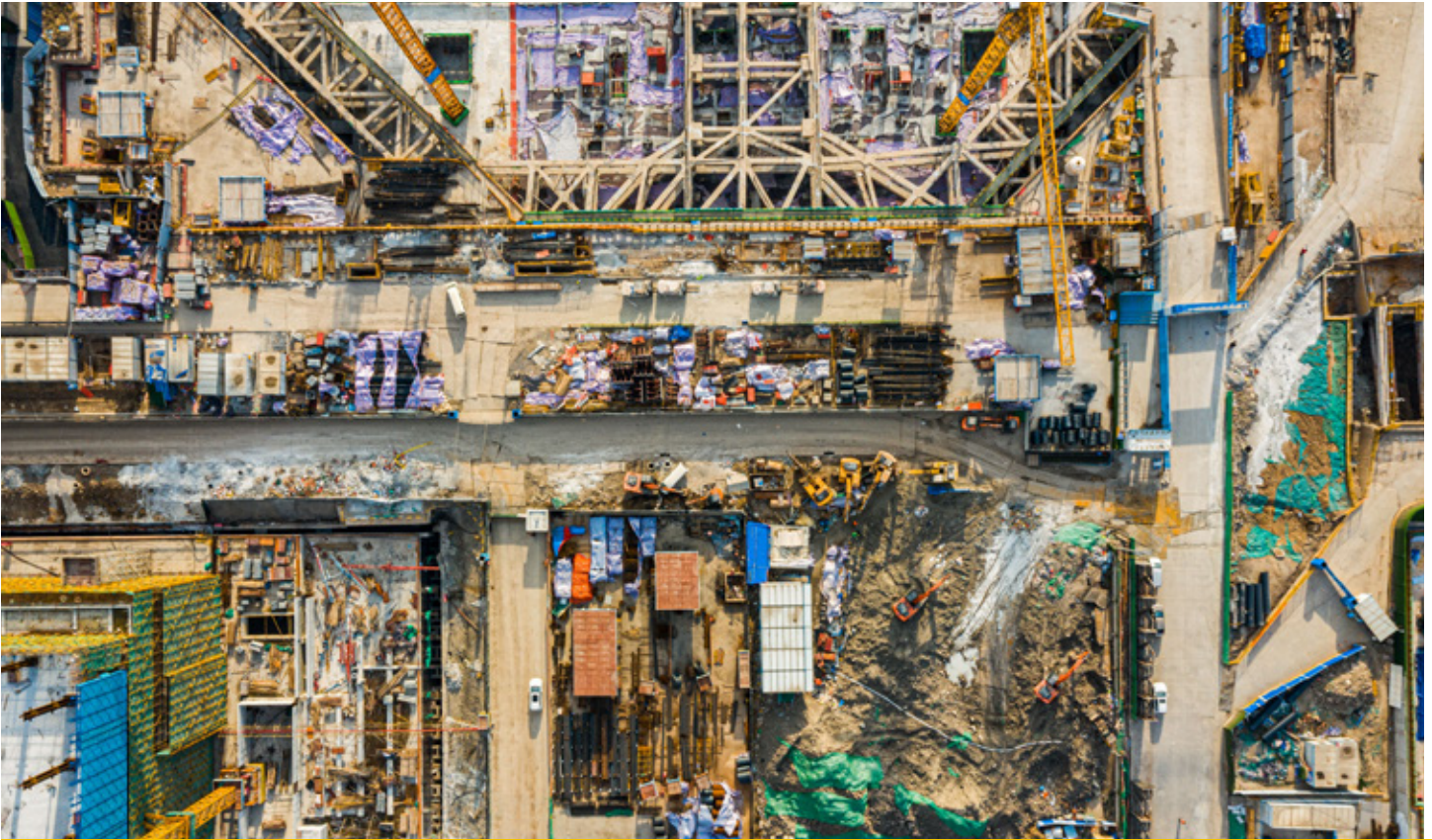


IA redefine la logística del concreto y promete mejoras operacionales de hasta 37%

La Inteligencia Artificial comenzó a instalarse con fuerza en uno de los negocios más sensibles a los tiempos y a la coordinación operativa: la industria del concreto. En un sector donde cada retraso impacta directamente en productividad, calidad del producto, costos de transporte y continuidad de obra, empresas y proveedores tecnológicos están apostando por herramientas capaces de reorganizar despachos en tiempo real, optimizar rutas y anticipar contingencias operacionales.

El tema fue parte de las discusiones abordadas en PROCEMCO 2026, encuentro técnico de la industria realizado en Cartagena, Colombia, donde ejecutivos y especialistas expusieron cómo la digitalización y la IA están modificando distintas etapas de la cadena del cemento y el hormigón, especialmente en logística y transporte.

En esta línea, la dimensión operacional del negocio explica el interés por este tipo de soluciones. Según cifras presentadas por Manuel Lascarro, director ejecutivo de la Federación Iberoamericana del Hormigón Premezclado (FIHP), los camiones de concreto en América Latina recorren cerca de 450 millones



de kilómetros al año para concretar entregas de hormigón, en una industria donde la sincronización entre planta, transporte y obra resulta crítica.

En ese escenario, incluso mejoras acotadas en eficiencia pueden tener efectos relevantes sobre costos y utilización de flota. Federico dos Reis, CEO para Latinoamérica de INFORM, sostiene que uno de los principales cambios que está introduciendo la IA es la capacidad de reaccionar frente a eventos imprevistos sin detener la operación. “La logística tiene una relevancia enorme dentro del negocio del concreto, así como la capacidad de recalcular automáticamente rutas, despachos y horas de entrega permite reducir tiempos muertos y mejorar significativamente la productividad operacional”, afirma.

Particularmente, la compañía impulsa en la región soluciones basadas en IA para planificación y ejecución de transporte en industrias como concreto, cemento, áridos y asfalto. De acuerdo con datos de la firma, este tipo de plataformas puede generar reducciones de hasta 20% en costos unitarios logísticos, disminuir kilómetros recorridos vacíos y elevar hasta en 37% las cargas transportadas por camión al día, dependiendo de las características de cada operación.

Asimismo, parte importante de estas iniciativas está enfocada en la optimización logística y el monitoreo operacional. Durante PROCEMCO, la peruana UNACEM y su filial UNICON presentaron proyectos asociados al uso de Inteligencia Artificial para mejorar el transporte y despacho de concreto, junto con herramientas digitales orientadas a seguridad y control de operaciones.

En paralelo, la industria está comenzando a incorporar sistemas de monitoreo inteligente dentro de las plantas, incluyendo sensores instalados en silos capaces de estimar niveles de stock en tiempo real y anticipar posibles quiebres de insumos mediante algoritmos predictivos, contribuyendo a reducir riesgos de detención y mejorar la continuidad operacional.

Para dos Reis, el avance de estas herramientas responde a una presión cada vez mayor sobre eficiencia, sostenibilidad y capacidad de respuesta. “El sector está avanzando hacia operaciones cada vez más integradas entre producción, planificación y despacho, por lo que la IA permite transformar grandes volúmenes de información en decisiones operacionales más rápidas y eficientes”, concluye el ejecutivo.



¿QUÉ SON LAS MICRORREDES Y POR QUÉ SON IMPORTANTES PARA MEJORAR LA RESILIENCIA URBANA

**Autores | M. Martínez Eukliadas,
Elvira Esparza**

Las redes locales de producción y distribución de energía, también conocidas como microrredes, se están extendiendo por el mapa a medida que familias, conjuntos de vecinos o ayuntamientos enteros acuerdan construir su propia microrred de generación, distribución y consumo eléctrico, con frecuencia con el objetivo de crear barrio y comunidad o ser más sostenibles.

Este avance, que devuelve la soberanía energética a la ciudadanía e impulsa la generación junto a la fuente de consumo al tiempo que resta poder a las empresas energéticas, no está exento de riesgos. La gobernabilidad y los acuerdos, el coste de despliegue o diferentes problemas tecnológicos son retos a los que atender.

¿QUÉ ES UNA MICRORRED O ISLA ENERGÉTICA?

Una microrred, también llamada isla energética, es un conjunto de elementos de generación y distribución de energía conectados entre sí —y conectados o no

a la red principal— que pueden trabajar de forma autónoma e independiente cuando sea necesario. Es, a falta de una definición mejor, una forma de generar energía a un área pequeña desde esa misma área pequeña.

Cuando las microrredes están integradas dentro de redes más grandes, ayudan a mantener el equilibrio del sistema regional o nacional, a equilibrar las cargas eléctricas producidas en función de las demandadas. Y cuando trabajan de forma aislada, abastecen a comunidades enteras sin importar la calidad del tejido eléctrico regional.

Esta dualidad, su electrificación y principios de soberanía energética las ha posicionado como el futuro ideal de la red de energía. Cuando la red regional o nacional falla, los vecinos podrán seguir consumiendo energía y, cuando no, podrán exportarla o compartir sus recursos. Aunque no todo es tan fácil como parece.

LAS MICRORREDES ELÉCTRICAS, ¿AYUDARÁN A LA DESCARBONIZACIÓN?

Aunque no tienen por qué estar des-

carbonizadas —una red energética local podría incluir calefacción centralizada mediante gas natural— la facilidad de instalación de placas fotovoltaicas, modularidad incluida, hacen que las redes locales de energía nacen directamente electrificadas. Esto hace que muchas de las vecinas relacionadas con el fluido que generan abandonen el gas o la combustión.

Es fácil entender el por qué. Si una comunidad de energía local ha mancomunado sus tejados e instalado una importante superficie de cubierta solar fotovoltaica, o si una escuela local ha cedido el tejado para hacer lo propio, es más rentable para sus vecinos cambiar una cocina de gas por una placa de inducción. Y lo mismo con abandonar la caldera de gas para dar el salto a termo eléctrico más aerotermia. La movilidad eléctrica es algo más lenta y complicada, debido al coste que tiene la adquisición de los coches pero, cuando una familia se plantea adquirir un vehículo dentro de una microrred eléctrica, se tienen más posibilidades de que opten por un vehículo eléctrico e incluso por un vehículo eléctrico compartido por la comunidad.



EL CEMENTO Y EL CONCRETO: PROTAGONISTAS IMPRESCINDIBLES DE GRANDES EVENTOS

José María Barroso
Director general de Moctezuma

Las enormes estructuras de concreto que reciben, durante horas intensas, las alegrías, esperanzas y frustraciones de millones de aficionados alrededor del mundo — los estadios — se han convertido en parte de la identidad de ciudades y de países enteros.

Estos recintos deportivos se diseñan y se construyen para recibir, de manera segura, cómoda y resiliente, a miles de personas y con ese propósito, se integran a la infraestructura urbana transformando los paisajes, los espacios públicos y la dinámica de las comunidades donde se encuentran.

En pleno 2026, hablar de grandes eventos deportivos también implica mirar hacia aquello que los hace realidad fuera de la cancha: la infraestructura.

Concreto y tecnología de punta

Desde esta perspectiva, compañías mexicanas como Moctezuma, dedicada a la producción, distribución y comercialización de cemento, concreto y agregados, forman parte de una industria esencial que sostiene el desarrollo de estos espacios seguros, eficientes y duraderos que son un logro del diseño estructural.

Siempre que el mundo se reúne para presenciar un evento deportivo de talla internacional, la atención se centra en los atletas, las marcas y las emociones que se viven en cada competencia. Sin embargo, detrás de cada ova-

ción y cada récord se encuentran elementos esenciales que rara vez ocupan los titulares: el cemento y el concreto que hacen posibles las sedes que albergan estos encuentros multitudinarios proporcionando la base estructural resistente que garantiza la seguridad ante vibraciones masivas y simultáneas provocadas por el movimiento de miles de personas que saltan, bailan y gritan de emoción en sus espacios.

Desde estadios emblemáticos y arenas multifuncionales hasta villas olímpicas y centros de entrenamiento, estos materiales crean la base estructural que alberga los sueños de millones de personas.

Por ejemplo, gracias al uso de concretos de ultra alto desempeño es posible construir espacios amplios y libres de columnas que obstruyan la visibilidad, dando lugar al diseño de recintos seguros y agradables que, al mismo tiempo, son capaces de mitigar de manera eficaz las vibraciones dinámicas de la multitud cumpliendo con los estándares de protección civil.

Además, la organización de eventos masivos exige también que las ciudades sede cuenten con una red integral de infraestructura capaz de garantizar la movilidad, conectividad y comodidad de atletas, visitantes y, por supuesto, sus habitantes.

Así, el cemento y el concreto son esenciales para la construcción de carreteras, puentes, avenidas, autopistas urbanas, aeropuertos,

sistemas de transporte público y espacios urbanos como parques o estacionamientos masivos, que hacen viable la logística de encuentros globales y son detonantes del desarrollo económico.

En un contexto marcado por la urgencia climática, la industria de la construcción ha emprendido una profunda transformación tecnológica para reducir su huella ambiental. Muestra de ello es el desarrollo de las nuevas formulaciones de cemento bajo en carbono, que logran reducciones de hasta un 30% en sus emisiones, alineando su producción con la hoja de ruta de la Global Cement and Concrete Association (GCCA), cuyo objetivo es lograr emisiones netas cero para 2050.

Pero el verdadero valor de estos gigantes de concreto se revela cuando se apagan las luces y termina el espectáculo, pues la vida útil de diseño de una estructura mayor de concreto armado oscila entre los 50 y los 100 años, por lo que los estadios pueden transformarse, al paso del tiempo, en recintos de usos mixtos o centros culturales, y seguir siendo rentables.

Sin duda alguna, el cemento y el concreto no sólo sostienen estructuras: sostienen oportunidades. Son los cimientos invisibles que permiten a las ciudades abrir sus puertas al mundo, celebrar la excelencia humana y construir un futuro más conectado, resiliente y sostenible. Reconocer su relevancia es reconocer que, detrás de cada gran evento deportivo, existe una base sólida que hace posible lo extraordinario.



El CICM dispuesto a contribuir en normatividad y supervisión técnica, formación especializada y visión multimodal del sistema ferroviario.

La revisión del T-MEC representa una oportunidad clave para fortalecer el sector ferroviario en México para avanzar hacia una mayor homologación con Estados Unidos y Canadá en regulación, seguridad y capacitación, pues “el ferrocarril no se concibe solo como un sistema de transporte, sino también como detonador económico y como estructurador del territorio”, planteó David Camacho Alcocer, director Ejecutivo de EcoUrba, en la conferencia titulada “Análisis integral de trazos ferroviarios”, que se llevó a cabo en las instalaciones del Colegio de Ingenieros Civiles de México.

Jesús Campos López, presidente del XLI Consejo Directivo del CICM, reconoció y celebró la iniciativa de devolver al ferrocarril al lugar central que debe tener en la movilidad y en el desarrollo nacional, y reflexionó sobre cuatro aspectos en los que la ingeniería civil organizada puede ser una aliada, y en los que los comités técnicos del Colegio están disponibles para colaborar con el Gobierno de México, la Secretaría de Infraestructura, Comunicaciones y Transportes (SICT) y la Agencia de Trenes y Transporte Público Integrado (ATTPI).

“La primera tiene que ver con la normatividad técnica; el desarrollo de un marco normativo ferroviario actualizado, adaptado a las condiciones geotécnicas y cíclicas de nuestro territorio”. En segundo lugar, refirió la supervisión técnica, pues “la escala de obras en curso abre una oportunidad para que los ingenieros civiles certificados contribuyan a garantizar la calidad constructiva y la seguridad estructural a lo largo de los distintos frentes de trabajo”, argumentó.

La tercera reflexión del presidente del XLI Consejo Directivo del CICM fue sobre la formación especiali-

zada. Campos López comentó que la ingeniería ferroviaria es una disciplina que merece mayor presencia en los programas académicos del país, y manifestó que el Colegio puede colaborar con universidades y centros de investigación en el diseño de especialidades, diplomados y esquemas de certificación que acompañen el crecimiento de esta infraestructura y preparen a las nuevas generaciones de ingenieros.

Por último, Campos López planteó la importancia de la visión multimodal, pues “el ferrocarril alcanza su mayor potencia cuando se integra de manera fluida con los otros medios de transporte y con el reordenamiento del territorio. Esta perspectiva sistemática es parte del quehacer natural de la ingeniería civil y estamos en la posición de aportar a su construcción”, aseveró.

David Camacho Alcocer, director Ejecutivo de EcoUrba, explicó cómo la planeación precedió a la definición técnica del plan ferroviario de la actual administración, detallando los estudios considerados en los trazos ferroviarios y que tuvieron una lectura integral, junto con análisis paramétricos que permitieron ordenar, comparar y madurar los corredores que se contemplaron, como fueron dimensiones geoespaciales, demográfica y territorial, demanda potencial, costos paramétricos, orografía y estructuras, empleos estimados, cronograma y riesgos.

“En esta etapa, lo importante es que el trabajo previo empieza a traducirse en una lógica concreta de estructuración territorial del sistema ferroviario. En realidad, aunque así se materializa una ruta específica, detrás del análisis hay una lógica de red y de sistema, no de líneas aisladas. No se piensa solo en conectar puntos, sino articular corredores con movi-

lidad territorial y conectividad, vinculados con zonas económicas relevantes y con una visión nacional del sistema”, expuso el experto ferroviario.

El Dr. Camacho Alcocer, reconoció que los tiempos que suelen exigirse en infraestructura no siempre son los adecuados, por lo que “es mejor resolver bien en la etapa correcta, que arrastrar problemas durante décadas”, y concluyó: “La operación debe ser el centro del diseño ferroviario. Porque el trazo ferroviario no es un detalle del proyecto, es uno de los núcleos más sensibles y determinantes. Resolverlo bien puede significar la diferencia entre una infraestructura sostenible, eficiente y segura, y un sistema costoso, limitado y problemático durante décadas.”

Al comentar la conferencia, Regino del Pozo Calvete, consejero del CICM, planteó la necesidad de formar equipos multidisciplinarios sólidos –en planeación, programación, proyecto ejecutivo y puesta en marcha– que acompañan todos los ciclos de un proyecto para asegurar su viabilidad y correcta implementación.

En su intervención, Juan José Orozco y Orozco, vicepresidente de Relaciones Gubernamentales y Legislativas del CICM y presidente de la AMIVTAC, subrayó que ningún proyecto puede desarrollarse al margen de su entorno, por lo que es indispensable equilibrar la infraestructura con respecto al medio ambiente y a las comunidades, gestionando desde etapas tempranas los riesgos sociales mediante diagnósticos y mecanismos de conciliación. En particular, destacó que la infraestructura no debe medirse por su cantidad, sino por su calidad: bien planeada, socialmente responsable y orientada a reducir desigualdades y detonar desarrollo sostenible.



MÉXICO SE POSICIONA 5 PUNTOS ARRIBA COMO REFERENTE REGIONAL EN PERCEPCIÓN DE VALOR DE CONSTRUCCIÓN SOSTENIBLE, SAINT-GOBAIN

La cuarta edición del Barómetro de la Construcción Sostenible de Saint-Gobain, líder en construcción ligera y sostenible, reveló que México avanza en la adopción de prácticas internacionales y en la transformación de la manera en que el sector percibe el valor de la construcción sostenible. De acuerdo con el estudio, 55% de los grupos de interés en el país considera que este tipo de construcción genera valor tangible en los proyectos, cifra que supera el promedio global (47%) y se coloca por encima de América Latina (50%).

El reporte, elaborado con la participación de profesionales, estudiantes, asociaciones y autoridades, identificó que la eficiencia energética continúa como el principal motor de entrada hacia la sostenibilidad. En México, 54% de los encuestados la reconoce como un elemento clave, acercándose a los niveles observados a escala global (63%) y regional (60%). Este resultado refleja una mayor integración de criterios ambientales, económicos y sociales en la toma de decisiones, así como una creciente madurez del sector en el país.

No obstante, el hallazgo más relevante apunta a la evolución del propio concepto de sostenibilidad. El 40% de los participantes en México reconoce que este enfoque también debe incorporar factores como la salud, el confort y el bienestar de las personas dentro

de los espacios construidos. Aunque la cifra aún se ubica por debajo de los promedios globales y regionales (63% y 60%, respectivamente), evidencia una transición en marcha: pasar de una visión centrada únicamente en la eficiencia a una comprensión más integral del entorno construido.

Este cambio representa una oportunidad estratégica para acelerar la adopción de soluciones que, además de mejorar el desempeño energético de los edificios, respondan a las necesidades de habitabilidad, productividad y calidad de vida de las personas. En este contexto, el reto del sector será cerrar brechas frente a los estándares internacionales y consolidar una visión de largo plazo que integre sostenibilidad, innovación y bienestar.

Los resultados forman parte del trabajo del Observatorio de la Construcción Sostenible de Saint-Gobain, iniciativa orientada a analizar la evolución del sector y acelerar la adopción de soluciones sostenibles. A través de herramientas como el Barómetro, el Observatorio mide la percepción de los distintos grupos de

interés e identifica oportunidades para fortalecer un modelo de construcción más eficiente, resiliente y alineado con las necesidades presentes y futuras.



El futuro de los edificios inteligentes se escribe desde México

Por Ariel Campos, Head of Sales SI Buildings LATAM y presidente de IMEI BOMA México

Hay un dato que no me deja indiferente: el sector de edificios y construcción consume el 35% de la energía global y genera casi el 40% de las emisiones globales de CO₂. Esto significa que lo que hacemos —y lo que dejamos de hacer— en el entorno construido tiene un peso enorme en el rumbo climático, en la competitividad de nuestras ciudades y, sobre todo, en la calidad de vida de las personas.

Y si algo he confirmado en conversaciones con líderes del sector en México y en la región, es que la intención existe, pero la velocidad todavía es insuficiente. En el reporte de Siemens conocido como Infrastructure Transition Monitor (ITM) 2025, elaborado a partir de una encuesta a 1,400 tomadores de decisión a nivel global, se observa un avance real hacia el cero neto, pero desigual.

La cifra que más nos debería sacudir es esta: la tasa de renovación/retrofit de edificios existentes se mantiene por debajo de 1% anual, cuando lo necesario para cumplir objetivos hacia 2050 es 2% anual. Ese “gap” entre ambición y ejecución es justamente el espacio donde podemos actuar con más impacto. Y aquí es donde, desde mi doble responsabilidad como director de Ventas SI Buildings en Siemens y presidente de IMEI BOMA México, veo una enorme oportunidad: si queremos cerrar la brecha de eficiencia y descarbonización, necesitamos combinar tres cosas con mucha disciplina: profesionalización operativa, estándares exigentes y digitalización a escala. Me anima ver que el propio ITM 2025 señala la digitalización como un habilitador poderoso. Más de la mitad de los líderes encuestados reconoce que las herramientas digitales tienen un alto potencial para reducir costos (56%) y recortar emisiones

(53%), y un porcentaje similar dice estar listo para implementar sistemas autónomos (54%) que vuelvan a los edificios más inteligentes, adaptativos y eficientes. Esto no es menor: cuando el mercado empieza a ver la digitalización como multiplicador de valor (no como gasto), el cambio se acelera. En México, esa aceleración pasa por fortalecer el ecosistema completo. En IMEI BOMA estamos avanzando con una visión clara: consolidarnos como el referente nacional en edificación inteligente, operación profesional y sostenibilidad, creando valor real para nuestros miembros mediante transferencia de conocimiento y adopción de buenas prácticas.

Por eso seguiremos impulsando estándares como BOMA 360° y BOMA Best: porque elevar el desempeño de un inmueble no debería depender de esfuerzos heroicos aislados, sino de trabajo en ecosistema, marcos de referencia consistentes, medibles y comparables con los mejores a nivel global.

La operación es donde todo se define. Los equipos enfrentan retos muy concretos: recursos limitados, equipamiento envejecido, sistemas desconectados. Y cuando el edificio “no habla”, la eficiencia se vuelve un juego de suposiciones. Lo que hemos probado es que, las plataformas digitales que unifican datos y flujos operativos permiten pasar de reaccionar a

fallas a anticiparlas, optimizar energía en tiempo real y gestionar activos con mayor precisión. Esa transición impacta directamente en costos, continuidad operativa y resiliencia. Además, hay una señal alentadora desde el frente global: el reporte de UNEP/GlobalABC destaca que 2023 fue el primer año en que el crecimiento de la construcción se desacopló del incremento de emisiones del sector. Es decir: sí se puede crecer sin aumentar emisiones, pero

solo si escalamos lo que funciona y removemos barreras. Y para escalar, el talento importa tanto como la tecnología. Por eso en IMEI BOMA vamos a reforzar la formación técnica como pilar estratégico: el entorno inmobiliario cambia rápido y exige capacidades nuevas —desde operación avanzada y eficiencia energética, hasta digitalización, analítica y modelos de gestión más robustos. Asimismo, seguiremos promoviendo el reconocimiento a la excelencia, porque visibilizar lo que se hace bien acelera la mejora continua: cuando una buena práctica se documenta, se certifica y se comparte, deja de ser excepcional y se vuelve replicable.

Finalmente, hay un ingrediente que no podemos dejar fuera: la coordinación. Para transformar el entorno construido a la velocidad que el reto exige, necesitamos cooperación real entre academia, gobierno e iniciativa privada. La triple hélice no es un concepto aspiracional; es el mecanismo más práctico para acelerar innovación, fortalecer capacidades, y contribuir a marcos y políticas públicas que habiliten ciudades más eficientes y centradas en las personas.

Si los edificios y la construcción ya representan más de un tercio del CO₂ global, entonces la agenda es clara: debemos modernizar y operar mejor lo que ya existe, construir con estándares más altos a futuro, y usar la digitalización para convertir la eficiencia y resiliencia en resultados concretos.

Los invito a sumar esfuerzos y a participar activamente en esta evolución. En IMEI BOMA y desde Siemens, mi compromiso es el mismo: pasar de la ambición a la acción, con estándares, capacidades y tecnología que transforme el día a día de quienes habitamos las ciudades del país.



[Más allá de iluminar: el verdadero impacto de la luz en casa

La luz está en todo: acompaña el inicio del día, se filtra en los espacios que habitamos y permanece hasta los últimos momentos antes de dormir. Sin embargo, pocas veces pensamos en ella. Está tan integrada en la rutina que se vuelve casi invisible, formando parte del entorno sin llamar la atención.

En el marco del Día Internacional de la Luz, la invitación es sencilla: observarla de nuevo. No desde lo técnico, sino desde lo cotidiano, entendiendo que la iluminación no solo permite ver, sino que influye en cómo se sienten los espacios, cómo transcurre el tiempo en ellos y cómo vivimos cada momento.

Todo comienza con la luz natural, que transforma cualquier espacio sin esfuerzo y lo vuelve más abierto, más cálido y habitable. Aprovecharla mejor no solo mejora la percepción del hogar, también puede reducir de forma significativa el consumo energético durante el día, especialmente en espacios donde la iluminación artificial suele permanecer encendida más tiempo del necesario.

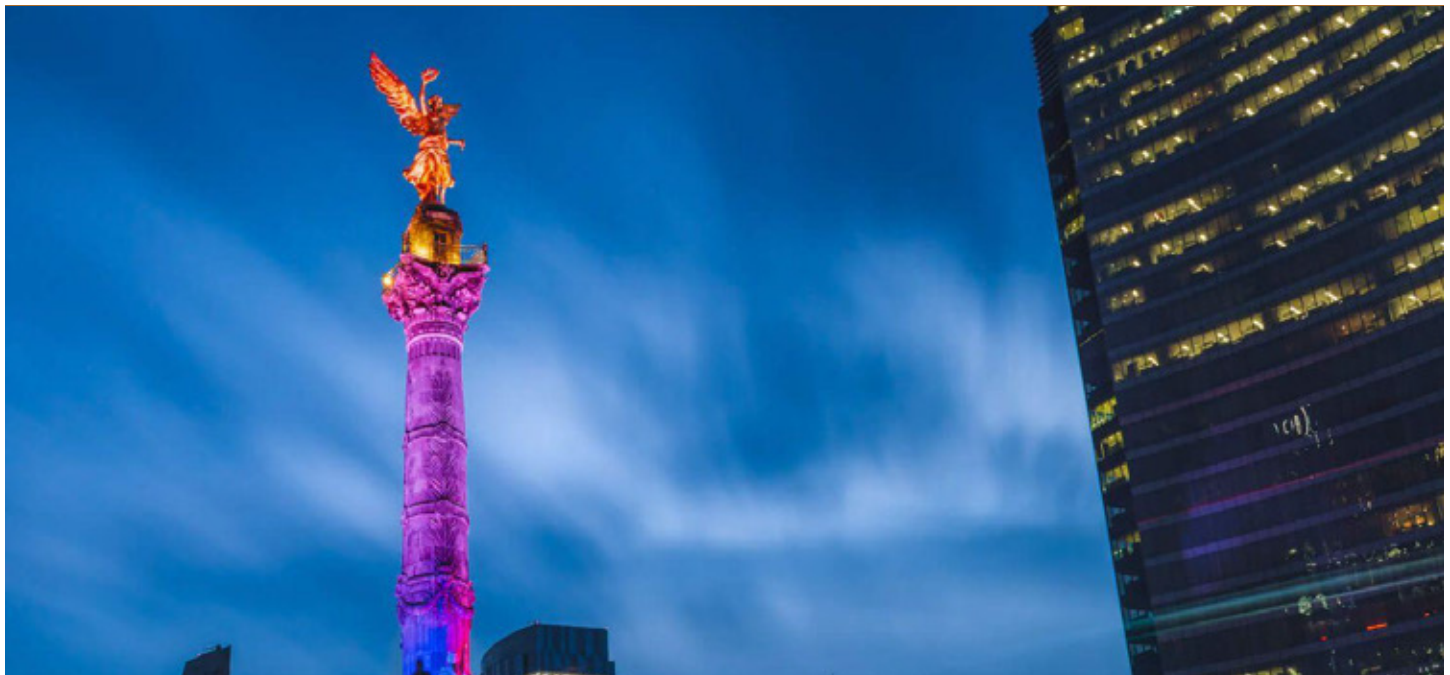
Cuando esa transición ocurre, la luz artificial deja de ser únicamente funcional y empieza a construir atmósferas. De acuerdo con la Secretaría de Energía, hoy tecnologías como la LED permiten consumir hasta un 90% menos energía en comparación con fuentes tradicionales, manteniendo calidad de iluminación y una mayor vida útil, lo que las convierte en una de las decisiones más accesibles para hacer un uso más eficiente en casa.

En ese juego de matices, la iluminación se integra en capas, acentos y detalles que resaltan texturas, objetos y rincones específicos sin buscar protagonismo. Así, se vuelve parte de la vida diaria de forma casi imperceptible, presente en distintos momentos y espacios del hogar, donde conviven varias fuentes de luz adaptadas a distintas necesidades.

Esta relación más intuitiva con la luz también ha evolucionado con la tecnología. Actualmente, soluciones como las de Tecnolite permiten automatizar encendidos, regular intensidad o cambiar tonalidades según el momento del día, lo que no solo mejora la experiencia en el hogar, sino que también contribuye a optimizar el consumo energético de manera más precisa.

Con más de tres décadas de trayectoria y presencia en distintos mercados de Latinoamérica, la marca mantiene su esencia como una empresa mexicana que forma parte del día a día de millones de hogares, donde la iluminación no se percibe como un elemento aislado, sino como parte integral de la experiencia cotidiana.

Al final, repensar la luz no implica transformaciones radicales, sino hacerla visible de nuevo y reconocer que, incluso cuando pasa desapercibida, está definiendo la forma en que habitamos nuestros espacios. Porque la luz no solo ilumina: también influye, acompaña y transforma.



El mercado de rentas lidera la demanda en CDMX, con alzas acumuladas de hasta 54% y rendimientos superiores al 6%

En un contexto de transformación acelerada del sector inmobiliario, el mercado de renta en la Ciudad de México se consolida como el principal motor de dinamismo y oportunidad: el 54% de las búsquedas inmobiliarias en la capital están orientadas a renta, frente a un 46% a compra, lo que confirma un cambio estructural en el comportamiento del usuario hacia esquemas más flexibles.

Este fue uno de los principales hallazgos del webinar “Radiografía del Real Estate en CDMX: Tendencias de renta y comportamiento del usuario”, organizado por University Tower®, con la participación de Alejandro Cáceres Urdaneta, Key Account Manager Desarrollos & Corporativos de Inmuebles24, y Enrique Téllez, Co-Director de desarrolladora del parque®.

“Hoy el mercado está inclinado hacia la renta. No solo lidera en intención de búsqueda, sino también en dinamismo operativo y velocidad de absorción”, explicó Cáceres, quien agregó que esta preferencia responde a limitaciones de acceso al crédito, así como a un cambio en los estilos de vida, donde la flexibilidad se vuelve un valor central.

“Hoy estamos viendo que más de la mitad de las búsquedas son para renta y esa tendencia sigue creciendo; esto responde a que muchas personas están posponiendo la decisión de compra o buscando mayor flexibilidad, lo que abre una oportunidad interesante para quienes invierten en vivienda”, señaló Téllez.

Rentas al alza y mayor rentabilidad: el nuevo atractivo del sector

El mercado de renta no solo lidera en demanda, sino también en desempeño. El precio promedio de un departamento de dos recámaras en la Ciudad de México se ubica en \$36,578 mensuales, con un crecimiento acumulado de 54% desde 2021.

A esto se suma una rentabilidad bruta anual de 6.35%, con periodos de recuperación estimados en 13.6 años, lo que posiciona a la vivienda en renta como un activo altamente competitivo dentro de los portafolios de inversión.

“Si a la rentabilidad por flujo le sumamos la plusvalía, estamos frente a un instrumento muy sólido. Hoy los bienes raíces ofrecen retornos atractivos y estabilidad a largo plazo”, destacó Enrique Téllez.

Además, el mercado enfrenta una reducción en la oferta de nuevos desarrollos, derivada de la complejidad en permisos y licencias, lo que presiona los precios al alza y fortalece la valorización de los activos existentes, particularmente en vivienda vertical.

El nuevo inquilino: flexibilidad, servicios y estilo de vida

El crecimiento del mercado de renta está estrechamente ligado a un cambio profundo en el perfil del usuario. Hoy, los inquilinos priorizan ubicación, conectividad y servicios por encima del tamaño del inmueble. La demanda se concentra en departamentos compactos (entre 45 y 70 m²),

con acceso a amenidades, lo que refleja una evolución hacia modelos de vivienda integrales.

“El usuario busca soluciones completas, no solo un espacio para vivir, sino un entorno que le permita trabajar, socializar y desarrollarse sin salir de su zona”, señaló Cáceres.

Elementos que eran complementarios, hoy se vuelven decisivos. Espacios para mascotas, áreas de bienestar, zonas al aire libre y servicios integrados no solo incrementan el atractivo de una propiedad, sino que influyen directamente en su velocidad de colocación y en el nivel de renta que puede alcanzar.

A este cambio se suma una transformación en la composición de los hogares. El modelo tradicional ha evolucionado hacia esquemas más diversos, donde las viviendas unipersonales, las parejas sin hijos y los hogares con mascotas tienen un peso cada vez mayor en la demanda. Este factor ha influido directamente en el tipo de producto que se desarrolla y en las amenidades que se integran.

“Hoy el perfil del inquilino refleja la nueva composición social del país. Ya no hablamos solo de familias tradicionales, sino de una diversidad de estilos de vida que requieren soluciones habitacionales distintas”, explicó Téllez.

Además, el entorno inmediato del desarrollo ha cobrado un papel protagónico en la decisión del usuario. La cercanía a corredores corporativos, oferta cultural, transporte y servicios



se ha convertido en un factor determinante, incluso por encima de características internas del inmueble.

En paralelo, el modelo de renta institucional o multifamily gana terreno, con desarrollos diseñados exclusivamente para renta bajo esquemas tipo housing-as-a-service, que integran servicios, operación profesional y una experiencia más completa para el usuario. Este conjunto de transformaciones no solo redefine la forma de habitar la ciudad, sino que también marca con claridad hacia dónde deben orientarse las nuevas inversiones inmobiliarias.

Ubicación, conectividad y producto: fórmula de valor en el mercado de renta

El mercado de renta en la Ciudad de México no solo está creciendo, también se está sofisticando. Hoy, el concepto de “vida urbanita” define gran parte de la demanda: usuarios que buscan concentrar vivienda, trabajo, servicios y esparcimiento en un radio no mayor a 30 minutos, privilegiando la conectividad y la calidad del entorno.

En este contexto, zonas como la Juárez, Roma, Condesa, y Narvarte continúan liderando la demanda, mientras que corredores cercanos a nodos corporativos —como Anáhuac y Granada— ganan relevancia impulsados por el nearshoring y la llegada de talento vinculado a empresas internacionales.

A la par, Paseo de la Reforma atraviesa una transformación significativa con la reconver-

sión de oficinas en espacios habitacionales, consolidándose como uno de los corredores más atractivos tanto para el mercado local como internacional. Actualmente, el 10% de los usuarios que buscan vivienda en la ciudad provienen del extranjero, principalmente de Estados Unidos y Canadá, lo que intensifica la demanda en ubicaciones estratégicas.

Este dinamismo ha generado, además, un efecto de expansión hacia colonias aledañas como San Rafael y Tabacalera, que se posicionan como extensiones naturales de los corredores más consolidados.

En línea con esta evolución, la demanda está redefiniendo claramente el tipo de producto con mayor potencial de éxito. Hoy, el mercado favorece unidades más compactas, pero mejor ubicadas y con mayor calidad integral. Departamentos de una recámara —en formatos como loft abierto o cerrado— y de dos recámaras concentran la mayor velocidad de absorción, alineados al perfil del inquilino actual.

“Hoy el mercado es muy claro: la ubicación sigue siendo el factor más importante, seguido de la calidad del desarrollo. Prefiero invertir en menos metros cuadrados, pero en un proyecto bien localizado y con un alto estándar”, señaló Enrique Téllez.

A este cambio se suma una redefinición del valor inmobiliario: ya no se limita al interior del inmueble, sino que se extiende a su entorno.

La cercanía a corredores corporativos, oferta cultural, servicios, movilidad y espacios de esparcimiento se ha convertido en un factor decisivo para acelerar la colocación y maximizar la rentabilidad.

En este sentido, los desarrollos que integran amenidades de alto valor —como coworking, espacios wellness, rooftops y zonas pet-friendly—, junto con una ubicación estratégica, no solo elevan su atractivo, sino que fortalecen su desempeño en el mercado.

Un momento clave para invertir

Ante este panorama, los especialistas coinciden en que el mercado actual presenta condiciones favorables para la inversión inmobiliaria. “Estamos viendo más demanda por renta, precios al alza y una oferta contenida. Todo esto apunta a una oportunidad clara para invertir y obtener retornos atractivos”, afirmó Téllez.

La recomendación es clara: priorizar ubicación, calidad del desarrollo y alineación con las tendencias de demanda, particularmente en unidades compactas en zonas consolidadas o con alto potencial de crecimiento.

“Hoy el mercado está diciendo qué tipo de producto necesita. Quien invierta alineado a esa demanda tendrá mayores probabilidades de éxito en los próximos años”, concluyó Cáceres.



El mercado inmobiliario en la CDMX y Zona Metropolitana arranca el 2026 con alzas en ventas y precios

El mercado inmobiliario arrancó el 2026 con empuje y alzas en ventas y precios a pesar de la disminución del stock disponible, de acuerdo con el Informe de Coyuntura Inmobiliaria del 1T2026 de Tinsa México by Accumin de la zona metropolitana del Valle de México.

Durante los primeros tres meses del año, la zona metropolitana registró un total de 6,864 unidades vendidas. Esta cifra representa un crecimiento anual del 1.2% en el número de ventas.

El segmento Residencial ha mantenido, en los últimos 5 trimestres, un crecimiento constante en el número de unidades desplazadas con un crecimiento del 6.7%.

¿Dónde se está comprando más?

El análisis de la demanda inmobiliaria muestra una distribución muy equitativa entre la capital y sus alrededores: el 44% de las ventas corresponden a la Ciudad de México, el 43% al Estado de México y el 13% restante a los municipios de Hidalgo.

Por zonas, el Norte se consolidó como el líder absoluto, concentrando el 39.3% de la absorción total con 2,698 unidades vendidas. Le siguió la zona Centro con una participación del 25.8% (1,774 unidades).

“A nivel de municipios y alcaldías, la alcaldía Cuauhtémoc (zona Centro) ocupó el primer lugar en el ranking con 936 unidades desplazadas. Las siguientes posiciones fueron dominadas por el Estado de México e Hidalgo, destacando Zumpango (774 unidades), Tizayuca (721 unidades) y Tecámac (634 unidades)”, señaló Justino Moreno, Head of Accumin Intelligence.

Incremento sostenido de precios

El precio de venta experimentó un incremento sostenido con una variación anual del 8% respecto al primer trimestre de 2025; el precio promedio por metro cuadrado alcanzó los \$53,591 pesos.

La zona Oriente presentó un crecimiento acelerado en los primeros tres meses del año con una media anual de 12.8% con respecto al 1T2025. La zona Centro, por su parte, mantuvo un crecimiento sostenido con una variación anual del 10.9%.

El balance de la oferta y demanda

Al evaluar la oferta y demanda inmobiliaria de la región, el reporte detecta una contracción en el stock disponible. Las unidades disponibles registraron una disminución anual del 18%, cerrando el trimestre con 986 proyectos de vivienda ac-

La zona Norte se posiciona como líder con 2,698 unidades vendidas (39.3%)

Acolman, Atotonilco de Tula, Coacalco, Cuautitlán, Cuautitlán Izcalli, Ecatepec, Huehuetoca, Ixtapalapa, Melchor Ocampo, Nextlalpan, Nicolás Romero, Tecámac, Temascalapa, Tizayuca, Toluca, Tonanitla, Tultepec, Tultitlán y Zumpango.

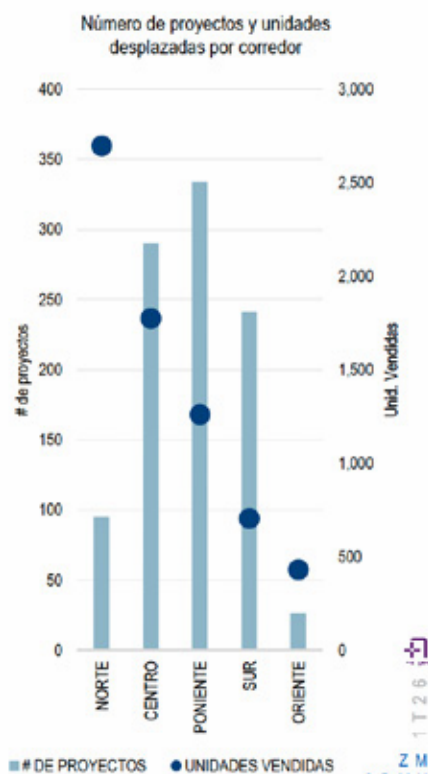
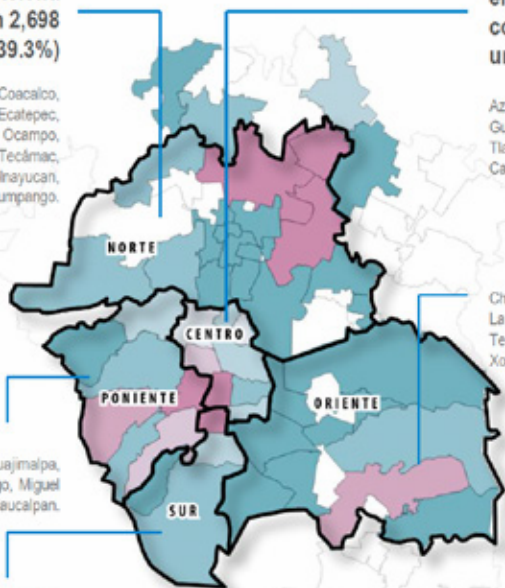
La zona Centro concentra el 25.8% de participación, con un total de 1,774 unidades vendidas.

Azcapotzalco, Cuauhtémoc, Gustavo A. Madero, Iztacalco, Tlalpan y Venustiano Carranza.

Chalco, Chiclaopan, Ixtapalapa, La Paz, Nezahualcóyotl, Texcoco, Tláhuac, Tlalmanalco, Xochimilco.

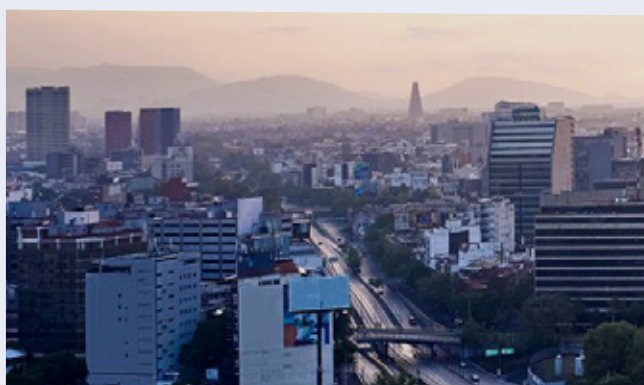
Álvaro Obregón, Atizapán, Cuajimalpa, Huixquilucan, Jilotzingo, Miguel Hidalgo, Naucalpan.

Benito Juárez, Coyoacán, Magdalena Contreras, Tlalpan.



tivos. Pese a esta reducción global del stock, el dinamismo constructivo no se detiene, pues en este periodo ingresaron 6,291 unidades nuevas al mercado metropolitano, provenientes de 97 proyectos nuevos.

“En el dinámico y competitivo entorno del mercado inmobiliario en México, contar con información precisa y actualizada es vital para los tomadores de decisiones. En Tinsa by Accumin somos líderes del mercado en consultoría inmobiliaria, apoyamos con nuestro ecosistema digital a los desarrolladores en la toma de decisiones, ayudando a minimizar el riesgo de la actividad a partir de la amplia y actualizada información propia de mercado que poseemos y del conocimiento del día a día del sector inmobiliario”, señaló concluyó Justino.

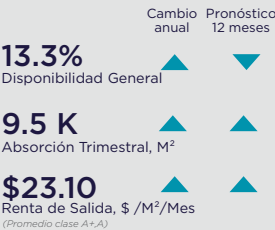




MARKETBEAT
MONTERREY
OFICINAS 1T 2026

CUSHMAN &
WAKEFIELD

INDICADORES DE MERCADO



INDICADORES ECONÓMICOS



PANORAMA GENERAL

El mercado de oficinas de Monterrey mostró un cambio relevante en su dinámica durante el primer trimestre de 2026, reflejando un entorno más estable y una recuperación en comparación con el mismo periodo del año anterior. A diferencia del 1T 2025, la demanda registró un repunte, impulsado por la reactivación gradual de empresas tanto internacionales como nacionales, que han retomado decisiones inmobiliarias tras un periodo de cautela.

Este incremento en la actividad, aunado a la limitada incorporación de nuevos desarrollos con entregas previstas para 2026, ha comenzado a ejercer presión sobre los niveles de disponibilidad, contribuyendo a una mayor estabilidad en las condiciones de cierre. En este contexto, los precios de salida registraron ajustes moderados, en línea con la inflación del mercado y el comportamiento del tipo de cambio.

Se mantiene una clara preferencia por espacios acondicionados y listos para ocupación, que representaron aproximadamente el 84% de las transacciones del trimestre. Esto responde a la necesidad de las empresas de reducir tiempos de implementación y limitar inversiones iniciales. Al mismo tiempo, la incorporación de nuevos desarrollos, como The Village at La Rioja en el submercado Sur-Contry, continúa ampliando la oferta disponible.

Al cierre del 1T 2026, la actividad transaccional alcanzó un total de 9,528 m² en todos los submercados. De este volumen, 7,351 m² correspondieron a espacios acondicionados, 1,527 m² a espacios en obra gris y 650 m² a espacios amueblados. En términos de absorción por submercado, Santa María concentró la mayor actividad con 6,035 m², seguido por Valle Oriente con 1,568 m², Apodaca con 758 m² y Monterrey Centro con 470 m², mientras que el resto de los submercados registraron actividad más limitada.

OFERTA Y DEMANDA

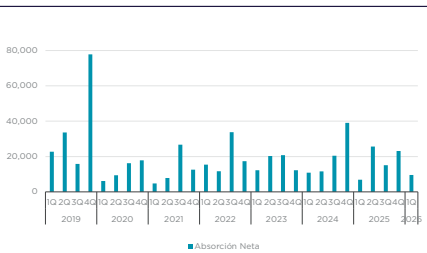
Durante el primer trimestre del año, la dinámica entre oferta y demanda mostró ajustes marginales, reflejados en una ligera disminución en la tasa de disponibilidad general, que se ubicó en 13.3%, equivalente a 253,791 m² vacantes. De forma similar, la disponibilidad en edificios Clase A+ y A se redujo a 10.0%, representando 190,793 m², lo que confirma una absorción sostenida en los segmentos de mayor calidad.

En cuanto a la oferta futura, no se registraron cambios relevantes en el inventario en construcción. Los proyectos previstos para entrega en 2026 continúan siendo Torre Rise, en Monterrey—Centro, y Torre Ikon, en Valle Oriente, los cuales se mantienen como las principales incorporaciones de espacio en el corto plazo.

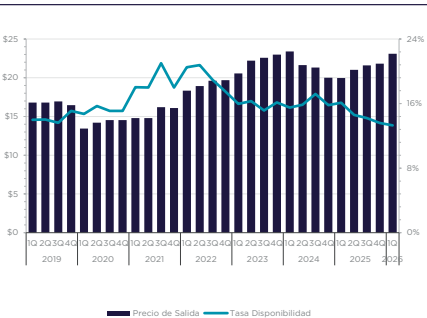
PRECIOS

Para este primer trimestre, el precio de salida promedio para oficinas Clase A+ y A fue de \$23.10 USD/m²/mes, lo que representa un incremento de \$3.14 USD en comparación con el mismo periodo de 2025 y de \$1.28 USD respecto al trimestre anterior. Este ajuste responde, en parte, a los incrementos anuales que suelen aplicarse al inicio de cada año, así como a movimientos en el tipo de cambio, manteniendo los niveles de renta dentro de rangos consistentes en el mercado.

DEMANDA NETA (ABSORCIÓN)



TASA DE DISPONIBILIDAD Y RENTA DE SALIDA



ESTADÍSTICAS DE MERCADO

SUBMERCADO	INVENTARIO (M²)	DISPONIBILIDAD GENERAL (M²)	DISPONIBILIDAD CLASE A+, A (M²)	TASA DE DISPONIBILIDAD GENERAL	TASA DE DISPONIBILIDAD CLASE A+, A	ABSORCIÓN ACUMULADA (M²)	ABSORCIÓN DEL TRIMESTRE "A+", A" (M²)	EN CONSTRUCCIÓN (M²)	PRECIO DE SALIDA GENERAL*	PRECIO DE SALIDA CLASE A+, A*
Valle	63,371	10,534	952	16.6%	1.5%	-	-	-	\$23.27	\$22.32
Valle Poniente	34,104	5,112	5,087	15.0%	14.9%	-	-	-	\$23.13	\$22.34
Margain - Gómez Morin	371,934	32,873	29,490	8.8%	7.9%	55	55	-	\$28.12	\$29.20
Valle Oriente	557,066	51,409	42,387	9.3%	7.7%	1,568	1,568	16,782	\$23.89	\$25.96
Santa María	291,010	72,950	64,898	25.1%	22.3%	6,035	4,223	3,715	\$19.69	\$20.93
San Jerónimo	104,471	12,364	10,726	11.8%	10.3%	372	372	8,818	\$22.07	\$23.95
Monterrey - Centro	370,469	59,323	31,118	16%	8.4%	470	406	61,541	\$20.06	\$22.01
Sur - Contry	95,056	5,854	5,100	6.2%	5.4%	270	270	-	\$19.91	\$22.50
Apodaca	19,193	3,032	695	15.8%	3.6%	758	758	-	\$19.07	\$18.70
TOTAL	1,906,674	253,451	190,453	13.3%	10%	9,528	7,652	90,856	\$22.13	\$23.10

* Las tarifas de alquiler reflejan precios de salida ponderados expresados en US\$ m²/mes

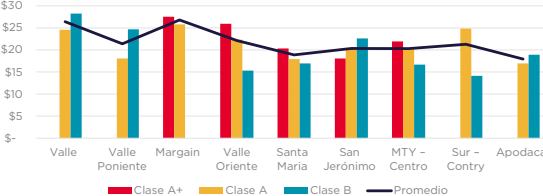
ARRENDAMIENTOS SIGNIFICATIVOS 1T 2026

EDIFICIO	SUBMERCADO	INQUILINO	M²	TIPO
Corporativo Santa María Torre 2	Santa María	nVent	1,812	Renta
Corporativo Santa María Torre 3	Santa María	CAT	1,768	Renta
Corporativo Santa María Torre 4	Santa María	CAT	1,607	Renta
Torre Cinco	Valle Oriente	Yoguforzen	456	Renta

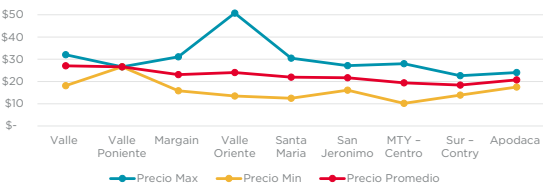
CONSTRUCCIONES SIGNIFICATIVAS PARA 2026

EDIFICIO	SUBMERCADO	M²	PROPIETARIO
Torre RISE	Monterrey - Centro	43,163	ANCORE
Sohl	Monterrey - Centro	16,792	Proyectos 9
Ikon	Valle Oriente	16,782	Visa Valores

PRECIOS PROMEDIO POR CLASE OBRA GRIS USD/M²/MES



PRECIOS PROMEDIOS, MINIMOS Y MAXIMOS DE ESPACIOS ACONDICIONADOS USD/M²/MES



SUBMERCADOS DE OFICINAS



- 1 VALLE ORIENTE
- 2 SANTA MARÍA
- 3 SAN JERÓNIMO
- 4 RICARDO MARGAIN
- 5 VALLE
- 6 VALLE PONIENTE
- 7 CENTRO
- 8 SUR
- 9 APODACA

DAFNE GONZÁLEZ
 Market Research Analyst
 Tel: +52 (81) 4160 1006
 Ext: 1003
 Cel: +52 (81) 1022 8390
dafne.gonzalez@cushwake.com

A CUSHMAN & WAKEFIELD RESEARCH PUBLICATION

Cushman & Wakefield (NYSE: CWK) is a leading global commercial real estate services firm for property owners and occupiers with approximately 52,000 employees in nearly 400 offices and 60 countries. In 2023, the firm reported revenue of \$9.5 billion across its core services of property, facilities and project management, leasing, capital markets, and valuation and other services. It also receives numerous industry and business accolades for its award-winning culture and commitment to Diversity, Equity and Inclusion (DEI), sustainability and more. For additional information, visit www.cushmanwakefield.com.

©2024 Cushman & Wakefield. All rights reserved. The information contained within this report is gathered from multiple sources believed to be reliable, including reports commissioned by Cushman & Wakefield ("CWK"). This report is for informational purposes only and may contain errors or omissions; the report is presented without any warranty or representations as to its accuracy.

Nothing in this report should be construed as an indicator of the future performance of CWK's securities. You should not purchase or sell securities of CWK or any other company based on the views herein. CWK disclaims all liability for securities purchased or sold based on information herein, and by viewing this report, you waive all claims against CWK as well as against CWK's affiliates, officers, directors, employees, agents, advisers and representatives arising out of the accuracy, completeness, adequacy or your use of the information herein.





ISOCINDU instala un sistema solar sobre techo de 504 kWp en su planta de manufactura en Guanajuato

Un sistema solar sobre techo instalado en la planta de manufactura de soluciones de envoltente para edificios de ISOCINDU, en Silao, Guanajuato, está ayudando a abastecer las operaciones de la empresa, al tiempo que demuestra cómo una tecnología de fijación ligera puede hacer posible la energía solar en techos con panel metálico aislado (IMP).

Los IMP son ampliamente utilizados en instalaciones de manufactura industrial, pero pueden presentar desafíos para la instalación solar sobre techo debido a su ligera estructura. El proyecto utilizó una solución de fijación solar sin rieles de S-5!, fabricante global de sistemas de fijación diseñados para techos metálicos.

ISOCINDU, fabricante mexicano de IMP utilizados en construcción industrial y comercial, implementó este proyecto solar sobre techo como parte de sus iniciativas continuas de sostenibilidad para mejorar la eficiencia energética y reducir las emisiones de carbono.

Diseñado con ingeniería e instalado por el contratista EPC COREY ENERGY, el sistema está conformado por 863 módulos solares de 585 W cada uno, junto con seis inversores trifásicos SMA de 62 kW, lo que da como resultado una capacidad instalada total de 504.86 kWp en corriente directa (375 kW en corriente alterna). Se espera que el sistema genere aproximadamente 909,000 kWh de electricidad al año, suminis-

trando alrededor del 88% de la demanda eléctrica de la planta.

El proyecto refleja la creciente adopción de energía solar sobre techo entre los fabricantes industriales en México, a medida que las empresas buscan gestionar sus costos de energía y reducir sus emisiones de carbono.

El arreglo solar está fijado sobre el techo IMP trapezoidal de 4 nervaduras de la planta con la solución de fijación solar sin rieles PVKIT® de S-5!, en combinación con el Protea™ Bracket, lo que permite la fijación directa a las nervaduras del panel de techo. Para ayudar a minimizar la carga adicional sobre la estructura del techo, COREY ENERGY seleccionó el sistema de fijación solar sin rieles PVKIT de S-5!, el cual elimina la necesidad de rieles tradicionales y reduce el peso total del sistema de fijación.

Consideraciones estructurales

La planta de ISOCINDU fue diseñada originalmente para soportar únicamente la carga requerida del techo; la incorporación de un sistema solar nunca formó parte del diseño inicial. Al evaluar el peso adicional del sistema FV, el equipo de mantenimiento determinó que sería necesario reforzar la estructura del techo para soportar los paneles solares y garantizar una instalación segura.

Como fabricante de techos metálicos, ISOCIN-

DU dio alta prioridad tanto a la funcionalidad como a la estética del sistema instalado. Un ingeniero estructural confirmó que el techo existente no podía soportar el peso de un sistema FV tradicional con rieles. Sin embargo, si se utilizaba un sistema sin rieles, solo sería necesario un refuerzo mínimo. El sistema de S-5! surgió como la solución ideal gracias a su diseño ligero, su desempeño estructural y su apariencia limpia y de bajo perfil.

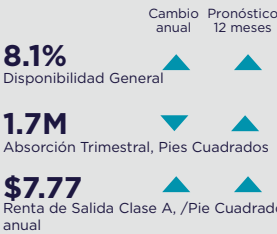
Enfoque de instalación

De acuerdo con el equipo del proyecto, el sistema solar sin rieles PVKIT simplifica la instalación al utilizar menos componentes que los sistemas convencionales con estructura, mientras mantiene una fijación segura al techo metálico.

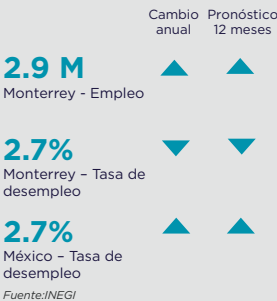
Para ISOCINDU, el proyecto demuestra cómo la energía solar sobre techo puede integrarse en instalaciones industriales al tiempo que reduce la dependencia de la red eléctrica.

“La planta de ISOCINDU presentó un reto único para la instalación de paneles solares: encontrar un sistema de fijación que no añadiera peso excesivo y que pudiera adaptarse a la altura del perfil del panel ISOCOP,” comentó Frank Armas, Project Manager de ISOCINDU. “Después de probar distintas opciones de fijación, incluidos los rieles tradicionales, fue la flexibilidad y versatilidad del sistema de S-5! lo que marcó la diferencia.”

INDICADORES DE MERCADO



INDICADORES ECONÓMICOS



PANORAMA GENERAL

Después de la incertidumbre en el mercado industrial de Monterrey durante 2025, cuando se esperaba una tendencia positiva que finalmente no se concretó, el año cerró con resultados estables. Aunque no fue un mal año, no se superó el volumen de transacciones del periodo anterior. Las condiciones geopolíticas mantuvieron al mercado cauteloso y frenaron algunas inversiones importantes.

Para el primer semestre de 2026, se prevé que el mercado continúe moderado en cuanto a transacciones. La disponibilidad sigue siendo alta, mientras que la construcción de nuevos edificios continúa activa. Actualmente, destacan los siguientes niveles de construcción: Ciénega de Flores con casi 5 millones de pies cuadrados, Apodaca con 2.5 millones y Escobedo con 1 millón de pies cuadrados. Por otro lado, los espacios en subarrendamiento (sublease) han ido en aumento y actualmente suman 2.5 millones de pies cuadrados, con mayor concentración en Apodaca y Santa Catarina.

ABSORCIÓN

Durante el trimestre se absorbieron 1.7 millones de pies cuadrados. Apodaca y Ciénega de Flores lideran la demanda, con 900 mil y 300 mil pies cuadrados respectivamente, mientras que Santa Catarina registró 200 mil pies cuadrados. No se reportaron proyectos build-to-suit en este periodo.

A pesar del entorno político actual, el año inicia de forma positiva. Para la segunda mitad del año se espera un repunte importante impulsado por posibles cambios en el panorama geopolítico. Aunque el mercado mantiene una absorción saludable, la alta disponibilidad genera expectativas sobre una posible segunda etapa de nearshoring, similar a la observada en años anteriores.

OFERTA

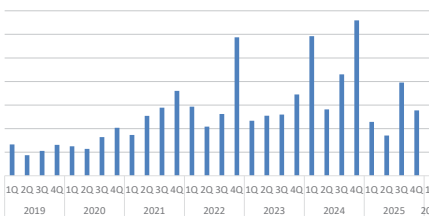
La disponibilidad continúa en aumento debido al rezago de construcciones del año anterior, que se sumaron a nuevos desarrollos. Además, la desocupación de algunos edificios, derivada de ajustes en la producción de diversas empresas, sigue siendo un factor relevante.

Actualmente, la disponibilidad total es de 12.5 millones de pies cuadrados, en su mayoría edificios clase "A". Apodaca concentra la mayor oferta con 5.6 millones de pies cuadrados, seguido por Ciénega de Flores y Santa Catarina, con 2.0 millones cada uno. Escobedo y Guadalupe también han mostrado crecimiento reciente, con 800 mil y 700 mil pies cuadrados disponibles respectivamente, principalmente en edificios clase "A".

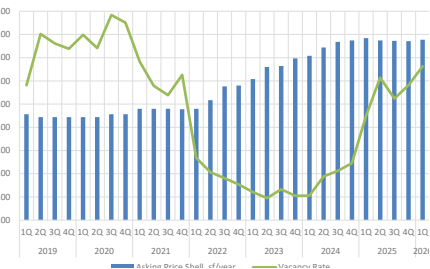
PRECIOS

Durante el año pasado los precios no tuvieron cambio significativo a comparación de este inicio del 2026, el precio promedio es de US\$7.77 por pie cuadrado anual. Los precios se ajustaron al alza, sobre todo en los mercados de Apodaca y Guadalupe; Escobedo y Ciénega de Flores no tuvieron cambio considerable y para finalizar en Santa Catarina el precio tuvo un ajuste a la baja. El precio de renta de Apodaca es de US\$8.19 por pie cuadrado anual en edificios clase "A", el precio en Guadalupe es de US\$7.70 por pie cuadrado anual, el precio promedio de Santa Catarina de edificios clase "A" es de US\$7.82 por pie cuadrado anual.

DEMANDA NETA (ABSORCIÓN)



TASA DE DISPONIBILIDAD Y RENTA DE SALIDA



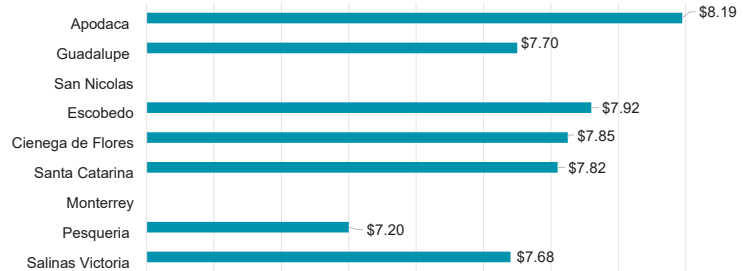
ESTADÍSTICAS DE MERCADO

SUBMERCADO	INVENTARIO (PIES CUADRADOS)	DISP. GENERAL (PIES CUADRADOS)	TASA DE DISPONIBILIDAD GENERAL	ABSORCION NETA TRIMESTRAL (PIES CUADRADOS)	ABSORCION NETA ANUAL GENERAL (PIES CUADRADOS)	EN CONSTRUCCIÓN (PIES CUADRADOS)	CONST. COMPLETADA (PIES CUADRADOS)	PRECIO DE SALIDA PROM. CLASE A*
Apodaca	68,007,381	5,643,861	8.30%	890,143	890,143	2,719,157	793,120	\$8.19
Guadalupe	18,515,307	863,912	4.67%	43,166	43,166	378,858	216,506	\$7.70
San Nicolás	5,075,124	0	0.00%	0	0	0	0	
Escobedo	11,869,954	769,618	6.48%	134,570	134,570	1,005,686	357,560	\$7.92
Ciénega de Flores	23,138,676	2,086,091	9.02%	303,673	303,673	4,854,154	403,758	\$7.85
Santa Catarina	19,100,023	2,061,902	10.80%	198,767	198,767	1,437,585	569,970	\$7.82
Monterrey	1,154,622	0	0.00%	0	0	0	0	
Pesquería	2,778,872	582,553	20.96%	132,849	132,849	332,117	0	\$7.20
Salinas Victoria	6,439,210	638,886	9.92%	0	0	0	0	\$7.68
MONTERREY TOTALS	156,079,169	12,646,823	8.10%	1,703,168	1,703,168	10,727,557	2,340,914	\$7.77

ARRENDAMIENTOS SIGNIFICATIVOS T1 2026

EDIFICIO	SUBMERCADO	INQUILINO	PIES CUADRADOS	TIPO
Spec O Sublease	Apodaca	FC Moto	311,711	Renta
WPA	Apodaca	Terza	190,082	Renta
INV 9	Cienega de Flores	Confidential	188,499	Renta
Spec 07	Apodaca	Tuopu	138,718	Renta

PRECIOS PROMEDIO USD/SQFT ANUAL T1 2026



* Las tarifas de alquiler reflejan precios de salida ponderados expresados en US\$ por pie cuadrado al año

SAMUEL GONZALEZ
Market Research Analyst
Tel: 81 4160-1006
Cel: 8120317132
Monterrey, N.L.
samuel.a.gonzalez@cushwake.com

A CUSHMAN & WAKEFIELD RESEARCH PUBLICATION
Cushman & Wakefield (NYSE: CWK) is a leading global commercial real estate services firm for property owners and occupiers with approximately 52,000 employees in nearly 400 offices and 60 countries. In 2023, the firm reported revenue of \$9.5 billion across its core services of property, facilities and project management, leasing, capital markets, and valuation and other services. It also receives numerous industry and business accolades for its award-winning culture and commitment to Diversity, Equity and Inclusion (DEI), sustainability and more. For additional information, visit www.cushmanwakefield.com.

©2026 Cushman & Wakefield. All rights reserved. The information contained within this report is gathered from multiple sources believed to be reliable, including reports commissioned by Cushman & Wakefield ("CWK"). This report is for informational purposes only and may contain errors or omissions; the report is presented without any warranty or representations as to its accuracy.

Nothing in this report should be construed as an indicator of the future performance of CWK's securities. You should not purchase or sell securities—of CWK or any other company—based on the views herein. CWK disclaims all liability for securities purchased or sold based on information herein, and by viewing this report, you waive all claims against CWK as well as against CWK's affiliates, officers, directors, employees, agents, advisers and representatives arising out of the accuracy, completeness, adequacy or your use of the information herein.



Colegio de Ingenieros Civiles de México: la seguridad un requisito esencial de la ingeniería responsable

La planeación rigurosa es la base de cada proyecto, el valor del trabajo interdisciplinario, la innovación aplicada como respuesta técnica a necesidades reales, así como la cultura de seguridad y calidad para proteger a las personas y la excelencia en cada detalle, son las lecciones que compartió Jorge Francisco Pineda Arenas, director General de PIMOSA, en la conferencia titulada "Retos, logística y ejecución de cimentaciones profundas y colados masivos", que se llevó a cabo en las instalaciones del Colegio de Ingenieros Civiles de México.

Reflexionando en torno al Día Mundial de la Seguridad y la Salud en el Trabajo que se conmemora este 28 de abril, Jesús Campos López, presidente del XVI Consejo Directivo del CICM, subrayó que en la industria de la construcción "la seguridad no es un requisito complementario, es una condición sine qua non de la ingeniería responsable", pues toda obra implica condiciones de riesgo que solo se mitigan con "planeación rigurosa, protocolos claros, capacitación permanente y liderazgo comprometido" pues, dijo, "la obra más importante no es la que se entrega a tiempo, sino la que se entrega sin accidentes y con todos sus trabajadores de regreso a casa".

Jesús Campos López destacó que actualmente México vive una etapa de expansión significativa de la infraestructura nacional y los ingenieros civiles están en el centro de este esfuerzo, con proyectos que exigen cimentaciones robustas,

estructuras que resistan cargas dinámicas y colados de alta complejidad en condiciones de campo desfavorables.

El presidente del XLI Consejo Directivo del Colegio ejemplificó lo anterior con la consolidación del Plan Nacional de Infraestructura Ferroviaria y sus programas de expansión y modernización de las redes de carga y pasajeros; así como el debate sobre la fracturación hidráulica en el sector energético, "un tema de alta relevancia técnica y regulatoria". En el sector agua, agregó que la ingeniería civil enfrenta uno de sus retos más urgentes: garantizar la infraestructura hidráulica suficiente, eficiente y resiliente para una población en aumento, en un contexto de estrés hídrico, por lo que la tecnificación del riego agrícola es un campo de acción de enorme relevancia, pues reduce el consumo de agua por hectárea, incrementa la productividad y contribuye a la seguridad alimentaria.

En su conferencia, Jorge Francisco Pineda Arenas, director General de PIMOSA, junto con otros integrantes del equipo de trabajo de la empresa, compartieron la experiencia sobre cimentaciones profundas y colados masivos de alta complejidad técnica, a partir del caso específico de la planeación, logística y compromiso en la construcción de dos grandes cárcamos dentro de la planta de efluentes para el tratamiento de aguas pluviales y aceitosas dentro de la Refinería Olmeca, de Dos Bocas, Tabasco, el cual incluyó el colado masivo más grande realizado en la construcción de dicha obra.

Para dimensionar el tamaño de la obra, Pineda Arenas refirió que cada cárcamo tiene el tamaño de una cancha de fútbol -70 m. x 100 m. y 65 m. x 120 m. con una profundidad de 9 metros cada una, ambas con capacidad individual de más de 50,000 metros cúbicos-, construidas en suelos compresibles y con un alto grado de humedad, con el desafío de ejecutar un colado masivo de más de 5,500 metros cúbicos de concreto premezclado en un proceso continuo de 33 horas, detalló el ingeniero.

Debido a que el proyecto se realizaría en suelo blando y saturado de agua, el también fundador de PIMOSA explicó que se ejecutaron soluciones de mejoramiento de terreno para garantizar estabilidad y seguridad; la movilización de equipos y materiales provenientes de diferentes países en época de pandemia exigió coordinación milimétrica para no detener la obra y, por último, la movilización de recursos humanos a una zona con limitaciones de vivienda, transporte y servicios.

Pineda Arenas concluyó diciendo que el valor de la ingeniería "no solo está en lo que construimos, sino en el conocimiento que transmitimos, en las lecciones aprendidas que ponemos en la mesa, y en la evolución colectiva de nuestra profesión". "En ingeniería hacer las cosas bien, asegura resultados; hacerlas con pasión y compromiso, asegura trascendencia, ya que en cada proyecto terminado permanece el legado de nuestra profesión".

los
cabos
ExpoCon
Oct, 20, 21 y 22

desarrollo construccion y arquitectura

Baja California
Sur

Hotel Sede:



KRYSTAL
GRAND®
LOS CABOS

2026



MARKETBEAT

CIUDAD DE MÉXICO

OFICINAS PRIMER TRIMESTRE DE 2026



INDICADORES DE MERCADO



INDICADORES ECONÓMICOS



ECONOMÍA

Durante el primer trimestre de 2026, la economía mexicana mostró un inicio de año débil, marcado por presiones inflacionarias renovadas y un desempeño frágil de la demanda interna. De acuerdo con la Encuesta sobre las Expectativas de los Especialistas en Economía del Sector Privado del Banco de México, los analistas estimaron un crecimiento anual del PIB cercano a 1.4% para 2026, reflejando un entorno de expansión moderada y riesgos a la baja en el arranque del año. En materia de precios, la inflación volvió a repuntar y se ubicó en 4.63% anual en la primera quincena de marzo, claramente por encima de la meta de 3% de Banxico. El consumo privado mostró señales de enfriamiento al inicio del año, con una caída mensual de 1.6% en enero, aunque todavía conservó un crecimiento anual positivo, mientras que la inversión fija bruta continuó en terreno negativo, acumulando caídas anuales cercanas a 2.2%, destacando la contracción en maquinaria y equipo y el estancamiento de la construcción no residencial.

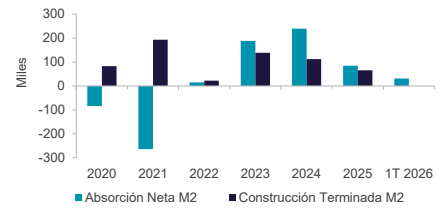
DEMANDA

El primer trimestre del año tuvo una actividad moderada, pero en línea con un inicio de año típico en el sector de oficinas de la Ciudad de México. Esto contribuyó a que la demanda neta anual para edificios clase A sumara 22,067 metros cuadrados. Este nivel de demanda anual se vio reflejado en una tasa de disponibilidad clase A de 19%, ligeramente menor a la correspondiente al mismo período del año anterior (19.2%).

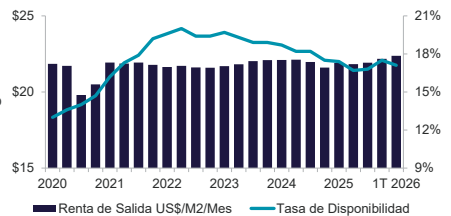
La creciente demanda por edificios de más alto estándar se sumó a una tendencia por ubicarse en áreas con mayor conectividad y amenidades. Esto favoreció a los submercados del área central de negocios de la ciudad, que representaron 89.5% de la demanda neta total. Sobresalió el submercado de Reforma, donde hubo una absorción de 10,409 m2 de clase A. Fuera del área central, el submercado Norte tuvo un desempeño notable, con 7,565 m2 de absorción en clase A, presente sobre todo en los grandes campus corporativos, como Tecnoparque y Centrum. Los submercados al poniente de la ciudad tuvieron una actividad muy reducida. En el caso de Santa Fe y de Bosques incluso tuvo lugar absorción negativa.

En relación con el perfil de los inquilinos, las empresas de tecnología continuaron su ascenso como demandantes de bloques de oficinas. Estos inquilinos son ávidos consumidores de edificios con altas especificaciones.

DEMANDA DE ESPACIO / CONSTRUCCIÓN NUEVA



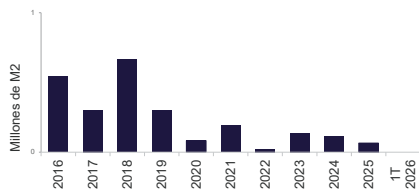
TASA GENERAL DE DISPONIBILIDAD Y RENTA DE SALIDA



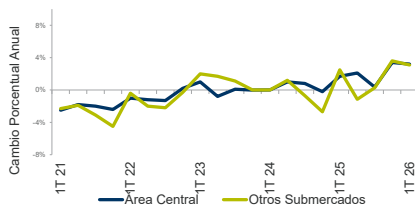
Better never settles

© 2026 Cushman & Wakefield

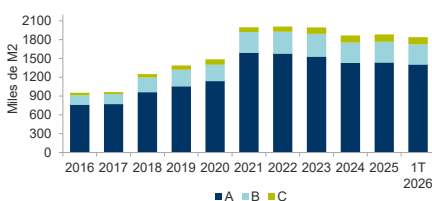
NUEVA OFERTA



VARIACIÓN EN LA RENTA DE SALIDA CLASE A



ESPACIO DISPONIBLE POR CLASE



OFERTA

El volumen de edificios con trabajos activos de construcción se mantuvo sin cambio en el inicio de año. Se ubicó en 382,290 metros cuadrados, un volumen que representa menos de un tercio de lo que había en construcción hace siete años.

PRECIOS

En el primer trimestre de 2026 el nivel general de precios tuvo un pequeño ajuste al alza. Para el promedio de los edificios clase A el crecimiento en el precio de salida fue de 2.3% respecto al nivel observado en el mismo período del año anterior y cotizó en promedio \$23.62 dólares por metro cuadrado al mes. Por submercados, la mayor variación al alza se presentó en Polanco, donde tuvieron un incremento promedio anual de 7.2%. Le siguió el submercado Norte, donde los precios de salida tuvieron un aumento de 6.7%.

DEMANDA EN EVOLUCIÓN

La evolución que ha tenido el mercado de oficinas en la Ciudad de México ha estado altamente influida por los cambios en la forma como se organizan las empresas de todos los giros. Y dichos cambios han estado marcados por el avance tecnológico. Se estima que la combinación de trabajo presencial con el teletrabajo ha disminuido la intensidad de uso de espacio de oficinas por empleado, lo que ha resultado en un 30% menos de absorción que la observada hace diez años para el mismo número de empleados. Al mismo tiempo, las empresas que constituyen los inquilinos potenciales se han vuelto más exigentes para seleccionar edificios; ahora es de primera importancia que el consumo de energía y la eficiencia de las plantas sean de alto perfil, y que la ubicación de los edificios sea conveniente para todos los que van a utilizar las oficinas.

Esta combinación de factores ha encontrado un mercado que traía un alto volumen de inventario en desarrollo, por lo que los últimos siete años ha existido un mercado favorable a la demanda en la ciudad. Y eso se ha reflejado en una significativa migración a zonas más centrales y edificios de más alto perfil. Hace diez años las transacciones cerradas tenían lugar en un 44% en los submercados del área central de la ciudad y en 54% en edificios de clase A. Al inicio del año 2026 los nuevos contratos se realizaron 89% en los submercados centrales y el mayor volumen de ellos en edificios clase A.

PERSPECTIVA

- El uso de oficinas se está estabilizando bajo nuevos esquemas de organización y diferente intensidad de uso. La oferta presenta hoy los mejores edificios de oficinas que han existido en la historia de la ciudad, pero el inventario en desarrollo se está contrayendo. Por lo anterior, el actual panorama, favorable a los inquilinos, podría cambiar de dirección en el corto plazo y girar en favor de la oferta.
- La creciente incertidumbre en el ambiente macroeconómico tendrá un impacto en la demanda que es difícil predecir. Esto podría demorar el punto en que se materialice un giro como el planteado en el punto anterior.
- Independientemente de los vaivenes de la oferta y la demanda, se está dando mayor flexibilidad en el uso de los espacios y los empleos "móviles" — aquellos que combinan diversas ubicaciones: oficinas, hogar y espacios de coworking— están elevando su participación. Seguirá viéndose que los espacios de oficina juegan un rol importante en la organización del trabajo.

ESTADÍSTICAS DE MERCADO

SUBMERCADO	INVENTARIO TOTAL * (M2)	INVENTARIO CLASE A (M2)	DISPONIBILIDAD CLASE A (M2)	TASA DE DISPONIBILIDAD GENERAL*	TASA DE DISPONIBILIDAD CLASE A	ABSORCIÓN ACUMULADA GENERAL * (M2)	ABSORCIÓN ACUMULADA CLASE A (M2)	EN CONSTRUCCIÓN (M2)	RENTA DE SALIDA PROMEDIO POND. (TODAS LAS CLASES)**	RENTA DE SALIDA PROMEDIO POND. (CLASE A)**
Polanco	2,063,796	1,471,697	209,749	13.7%	14.3%	10,741	3,711	52,057	\$26.13	\$28.13
Lomas	787,483	631,587	75,689	10.1%	12.0%	5,655	5,655	16,204	\$27.84	\$28.15
Reforma	1,367,401	920,172	102,074	10.5%	11.1%	10,434	10,409	173,640	\$24.08	\$25.75
TOTAL ÁREA CENTRAL	4,218,680	3,023,456	387,512	12.0%	12.8%	26,830	19,775	241,901	\$25.82	\$27.50
Insurgentes	2,388,680	1,224,688	197,587	13.5%	16.1%	3,828	2,113	56,196	\$22.69	\$24.92
Santa Fe	1,440,683	1,392,566	416,709	29.3%	29.9%	-7,402	-7,402	22,300	\$22.00	\$22.00
Bosques	522,253	342,610	59,570	16.9%	17.4%	-1,055	-1,394	41,385	\$23.22	\$25.18
Periférico Sur	694,259	482,994	57,011	11.9%	11.8%	875	555	0	\$22.69	\$23.56
Norte	836,488	599,121	219,270	30.8%	36.6%	7,130	7,565	4,046	\$17.95	\$19.08
Lomas Altas	131,206	112,162	20,599	15.7%	18.4%	865	865	0	\$24.12	\$24.12
Interlomas	169,154	152,445	20,664	13.3%	13.6%	0	0	16,462	\$20.98	\$21.50
Fuera de corredor	342,301	72,291	25,038	33.9%	34.6%	0	0	0	\$17.80	\$20.00
TOTAL OTROS	6,525,024	4,378,877	1,016,448	20.4%	23.2%	4,241	2,302	140,389	\$21.08	\$22.15
TOTAL CDMX	10,743,704	7,402,333	1,403,960	17.1%	19.0%	31,071	22,077	382,290	\$22.38	\$23.62

*Estas cifras incluyen edificios de todas las clases, A, B y C

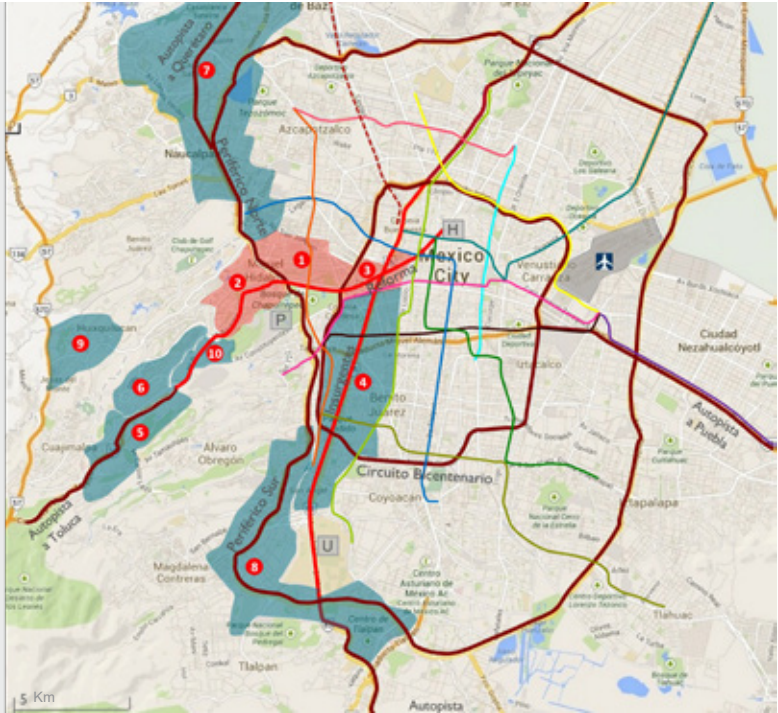
**Los precios de salida están expresados en dólares por metro cuadrado al mes

ARRENDAMIENTOS ILUSTRATIVOS 1T 2026

EDIFICIO	SUBMERCADO	INQUILINO	METROS CUADRADOS	CLASS
Capital Reforma – Torre Niza	Reforma	Mastercard	5,650	A
Concentrix	Norte	Onelink	2,974	A
Gabriel Mancera 1345	Insurgentes	Lockton	2,578	A
Citi Center	Insurgentes	Dohler	2,231	A
Central Insurgentes	Insurgentes	Emprende	1,403	A
Torre Mural	Insurgentes	Marti	970	B

*Las renovaciones y prearrendamientos no se incluyen en las estadísticas de absorción

SUBMERCADOS DE OFICINAS



SUBMERCADOS DEL
ÁREA CENTRAL

- 1 POLANCO
- 2 LOMAS
- 3 REFORMA

OTROS SUBMERCADOS

- 4 INSURGENTES
- 5 SANTA FE
- 6 BOSQUES
- 7 NORTE
- 8 PERIFÉRICO SUR
- 9 INTERLOMAS
- 10 LOMAS ALTAS

JOSE LUIS RUBI
Director de Investigación de Mercados
Tel: +5255 8525 8258
jose Luis.rubi@cushwake.com

UNA PUBLICACIÓN DE CUSHMAN & WAKEFIELD RESEARCH

Cushman Cushman & Wakefield (NYSE: CWK) es una firma líder a nivel global en servicios inmobiliarios que ofrece un valor excepcional a ocupantes y propietarios de bienes raíces. Cushman & Wakefield es una de las más grandes firmas de servicios inmobiliarios con 52,000 empleados en aproximadamente 400 oficinas y 60 países. En 2024, la empresa tuvo ingresos por \$9.4 mil millones de dólares a través de sus principales líneas de servicio: administración de proyectos, administración de propiedades e instalaciones, arrendamiento, mercados de capital, valuación, servicios de asesoría entre otros. Para obtener más información, visite www.cushmanwakefield.com

©2026 Cushman & Wakefield. All rights reserved. The information contained within this report is gathered from multiple sources believed to be reliable, including reports commissioned by Cushman & Wakefield ("CWK"). This report is for informational purposes only and may contain errors or omissions; the report is presented without any warranty or representations as to its accuracy.

Nothing in this report should be construed as an indicator of the future performance of CWK's securities. You should not purchase or sell securities—of CWK or any other company—based on the views herein. CWK disclaims all liability for securities purchased or sold based on information herein, and by viewing this report, you waive all claims against CWK as well as against CWK's affiliates, officers, directors, employees, agents, advisers and representatives arising out of the accuracy, completeness, adequacy or your use of the information herein.



Hacia una urbe sustentable: el auge vertical como estrategia sostenible ante la demanda de vivienda en Jalisco

Guadalajara, Jalisco, mayo 2026.- El sector inmobiliario de Jalisco atraviesa una transformación estructural marcada por un cambio de ciclo y una competencia agresiva en el segmento vertical como una estrategia clave para enfrentar la demanda de vivienda como una alternativa sustentable para reducir el crecimiento de la urbe.

En este contexto, el desarrollo Niza Residences, de Grupo VAZ, ha destacado al reportar métricas de ventas y absorción que superan los estándares históricos de la industria en el país durante el segundo semestre del 2025 (en la primera etapa lograron 100%) y primer trimestre del 2026 (en la segunda etapa lograron el 50%).

“El dinamismo en Zapopan ha sido fundamental para este crecimiento. Actualmente, la tendencia hacia la verticalidad en la metrópoli responde a una escasez de suelo urbano y a un cambio en el estilo de vida del comprador moderno, donde el 84% de la vivienda nueva en la región ya es vertical”, comentó Rodrigo González Olson, director de Nuevos Proyectos de Grupo VAZ.

Agregó que con 282 departamentos distribuidos en dos torres, y una inversión de +1,200 mdp, el éxito de Niza Residences, no es un hecho aislado, sino la respuesta a un mercado de

inversión que hoy favorece claramente a Zapopan sobre otros nodos.

Mientras que el promedio de plusvalía en la ZMG ronda el 9%, el corredor donde se ubica este desarrollo ha escalado hasta un 13% anual. Este fenómeno se explica por la consolidación de distritos corporativos que atraen a un perfil de comprador joven y sofisticado que prioriza la ubicación y la seguridad sobre la extensión del terreno.

Hito en la industria nacional

Para el experto en la industria, este proyecto representa un caso excepcional, donde la velocidad de absorción alcanzada por Niza Residences está muy por encima de los estándares de la industria, posicionándolo como un referente claro para futuros desarrollos en México.

Al observar el desempeño por zonas, Zapopan se posiciona como el líder indiscutible en rentabilidad. Portales especializados en el sector inmobiliario señalan que en distritos consolidados como Providencia, los precios de venta oscilan entre los \$52,000 y \$61,000 por metro cuadrado, con rentas promedio de \$23,000 pesos mensuales. Sin embargo, en el eje premium de Zapopan, los valores de venta ya su-

peran los \$69,000 por m², permitiendo rentas que alcanzan los \$35,000 pesos mensuales en unidades de alto formato.

Esta brecha de ingresos por arrendamiento es lo que ha acelerado la colocación de inventario. Expertos en la materia señalan que en comparación con zonas en desarrollo

como el Sur de la ciudad —donde las rentas difícilmente superan los \$15,000 pesos—, la inversión en el núcleo vertical de Zapopan ofrece un retorno mucho más agresivo y una mayor liquidez, factores que los inversionistas han identificado como prioritarios para este año.

Para VAZ Desarrollos, este hito ratifica su capacidad para anticipar las dinámicas de la demanda. Al integrar una ubicación estratégica con un producto diseñado con precisión para el mercado actual, Niza Residences no sólo se consolida como el proyecto vertical más exitoso del país, sino como el nuevo estándar de competitividad y visión estratégica en el sector inmobiliario del occidente del país, marcando el pulso de lo que será la vida premium.

CANCUN
CENTER
MUESTRA LO EXTRAORDINARIO

www.deconarq.com.mx

EXHIBICIÓN
EXPOSICIÓN
FORO
TALLERES
CAPACITACIONES

2026 **expo** **deconarq** **cancún**

desarrollo construcción arquitectura

Agosto. 25, 26 y 27
edición 23





El Mundial 2026 ya empezó a mover Wall Street: Adidas, Nike y Puma lideran el rally previo al torneo

El Mundial de Fútbol 2026 no solo será la Copa del Mundo más grande en la historia de la FIFA. También podría convertirse en uno de los eventos con mayor impacto sobre consumo, publicidad y mercados financieros globales de los próximos años. Con 48 selecciones participantes, 104 partidos y una audiencia proyectada superior a los 5.000 millones de impactos acumulados, el torneo organizado por México, Estados Unidos y Canadá marcará un salto de escala sin precedentes para la industria deportiva y comercial global.

Ante este evento coyuntural, según un análisis elaborado por Capitaria sobre el comportamiento histórico de compañías ligadas al Mundial, el verdadero movimiento bursátil no suele ocurrir durante el torneo, sino meses antes, cuando las marcas comienzan a activar campañas globales, lanzamientos de camisetas oficiales y estrategias masivas de posicionamiento.

"Históricamente, los mercados comienzan a reaccionar meses antes del Mundial. Las marcas deportivas, especialmente aquellas con alta exposición al torneo, suelen captar atención anticipada por parte de inversionistas que buscan posicionarse antes del peak mediático y comercial", explica José Tomás Riveros, Country Manager de Capitaria.

La plataforma de trading e inversiones analizó el comportamiento histórico de compañías deportivas ligadas al Mundial, identificando que marcas como Adidas, Nike y Puma han tendido a captar mayor atención bursátil en los meses previos al torneo, impulsadas por campañas globales, lanzamiento de equipaciones oficiales, aumento en publicidad y expectativas de consumo asociadas al evento.

El análisis considera el comportamiento histórico de Adidas durante los últimos ciclos mundiales, mostrando desempeños bursátiles

superiores a periodos normales, que responde a una combinación de factores estructurales: récords de ventas de camisetas oficiales, campañas globales de marketing que pueden superar los 1.200 millones de euro y expectativas de crecimiento asociadas a la exposición global del torneo.

De hecho, el análisis identifica que históricamente la fase más fuerte del rally bursátil ocurre entre enero y mayo del año del Mundial, coincidiendo con el lanzamiento de equipaciones oficiales, campañas publicitarias y aumento de conversación global alrededor del torneo.

Entre las compañías que podrían captar mayor atención aparecen Adidas, Nike y Puma. Adidas mantiene la mayor exposición directa al Mundial como patrocinador oficial de la FIFA desde 1970. Nike, por su parte, domina el mercado estadounidense con más del 40% de participación y equipa a más selecciones nacionales que cualquier otra marca.

En el caso de Puma, el escenario 2026 podría ser particularmente favorable. La expansión a 48 equipos aumenta la presencia de selecciones africanas y latinoamericanas, segmentos donde la marca alemana tiene fuerte posicionamiento. Además, el renovado protagonismo internacional de Neymar ha vuelto a poner foco sobre Puma en medio de las

conversaciones globales previas al Mundial, reforzando el interés comercial y mediático alrededor de la marca.

"Este Mundial tiene características distintas a cualquier edición anterior. Más equipos, más partidos y una audiencia proyectada récord amplifican el potencial impacto sobre industrias ligadas al consumo, publicidad y marcas deportivas globales", agrega Riveros.

Además de Adidas, Nike y Puma, otros sectores vinculados a pagos digitales, turismo, streaming, movilidad y consumo masivo, como Coca-Cola también podrían verse beneficiados por el aumento de actividad comercial y engagement asociado al torneo. Empresas como Visa, Mastercard, Airbnb o Booking Holdings suelen concentrar atención en este tipo de contextos globales debido al incremento en viajes, reservas y transacciones internacionales.

Asimismo, activos ligados a movilidad y crecimiento económico global, como el petróleo, e índices tecnológicos como el Nasdaq, también podrían registrar movimientos relevantes durante los meses previos al Mundial, especialmente en un escenario de alta exposición mediática y rotación sectorial.

Los analistas de Capitaria sostienen que el acceso creciente de inversionistas latinoamericanos a instrumentos internacionales, como CFDs sobre acciones, índices y commodities, ha permitido que más personas participen en tendencias globales vinculadas a eventos de alto impacto económico y financiero.

"Hoy los inversionistas no solo siguen balances financieros o decisiones de bancos centrales. También observan narrativas globales capaces de mover consumo, audiencias y expectativas de mercado. El Mundial 2026 podría transformarse en una de ellas", concluye Riveros.

Si bien este tipo de movimientos no garantiza resultados específicos, sí refleja cómo los mercados suelen anticipar comportamientos sectoriales asociados a eventos de escala global.

Con México como uno de los principales anfitriones del torneo, el Mundial 2026 promete convertirse no solo en un fenómeno deportivo, sino también en un evento con impacto económico sobre industrias estratégicas, mercados internacionales y dinámicas de inversión a nivel global.



Infraestructura inteligente: el monitoreo estructural redefine el futuro de carreteras y puentes en México

La infraestructura carretera en México atraviesa una etapa de expansión estratégica. De acuerdo con la Secretaría de Infraestructura, Comunicaciones y Transportes (SICT), actualmente se encuentran en proceso de construcción o por iniciar alrededor de 21 puentes y distribuidores viales en distintas regiones del país, como parte del Programa Nacional de Infraestructura Carretera.

Esos proyectos representan una inversión estimada de 12 mil 950 millones de pesos, con el objetivo de fortalecer la conectividad, reducir tiempos de traslado y detonar el desarrollo económico regional, según la SICT.

En un país donde la red carretera supera los 800 mil kilómetros, los puentes y estructuras elevadas desempeñan un papel crítico en la movilidad diaria de millones de personas. Sin embargo, también plantean retos importantes en términos de mantenimiento, seguridad y resiliencia, especialmente frente a factores como el desgaste natural, el incremento del flujo vehicular y los fenómenos sísmicos y climáticos.

De acuerdo con Felipe Martínez, CEO de Huella Estructural, el monitoreo estructural es una herramienta fundamental para garantizar la operación segura y eficiente de carreteras y puentes. A través de tecnologías que permiten medir en tiempo real variables

como vibraciones, deformaciones, cargas y condiciones ambientales, es posible anticipar fallas, optimizar el mantenimiento y extender la vida útil de la infraestructura.

“La prioridad ya no debe centrarse únicamente en construir más infraestructura, sino en cómo asegurar su funcionamiento a largo plazo. El monitoreo de salud estructural permite pasar de un enfoque reactivo a uno preventivo, donde las decisiones se basan en datos continuos y no únicamente en inspecciones periódicas”, señala.

Prevención clave

Según la Secretaría de Comunicaciones y Transportes, más del 55% de la carga nacional se transporta por carretera, lo que convierte a esta infraestructura en un eje crítico para la economía. Cualquier interrupción, ya sea por fallas estructurales o mantenimiento no planificado, puede generar impactos significativos en cadenas de suministro, costos logísticos y tiempos de entrega.

Martínez menciona que el monitoreo estructural continuo también contribuye a mejorar la gestión de riesgos. En lugar de depender exclusivamente de inspecciones visuales que pueden ser limitadas y esporádicas, los sistemas modernos permiten identificar cambios sutiles en el comportamiento de una estructura antes de que se conviertan

en problemas mayores, lo que es relevante en puentes, donde factores como la fatiga de materiales o las cargas dinámicas pueden acumularse de forma imperceptible.

Además, esa solución tecnológica centraliza información, facilita la toma de decisiones y genera alertas tempranas, y con ello permite a las autoridades y operadores contar con una visión más completa del estado de las estructuras, priorizar intervenciones y optimizar recursos públicos.

“El valor de estos sistemas está en la recolección de datos y en su interpretación. Cuando se logra traducir esa información en acciones concretas, se fortalece la seguridad de los usuarios y se mejora la eficiencia operativa de toda la red carretera”, añade el CEO de Huella Estructural.

A medida que México continúa invirtiendo en infraestructura vial, la integración de estrategias de monitoreo estructural se perfila como un componente indispensable para maximizar el impacto de estas inversiones. Más allá de la construcción, el verdadero reto radica en asegurar que carreteras y puentes operen de manera confiable, segura y sostenible a lo largo del tiempo.



Circularidad del Acero: El pilar verde de la industria siderúrgica mexicana

En un contexto donde la industria global enfrenta el reto de producir más con menos recursos, el acero ha adquirido un papel estratégico dentro de la transición hacia modelos productivos más sostenibles. Su capacidad de reciclarse de manera permanente sin perder propiedades técnicas lo convierte en uno de los materiales más relevantes para impulsar la economía circular a gran escala.

En México, esa conversación ya dejó de ser teórica: Gerdau Corsa, una de las principales productoras de aceros largos en el país, ha consolidado un modelo productivo donde el reciclaje es la base de su operación. Así, sus productos se elaboran con materia prima reciclada y bajo procesos orientados a reducir el impacto ambiental, fortalecer la eficiencia operativa y ofrecer materiales confiables para sectores clave como construcción, manufactura e infraestructura.

La relevancia del tema crece en un momento decisivo: de acuerdo con la Agencia Internacional de Energía (IEA), el

sector del acero representa 7% de las emisiones globales de CO₂ y es responsable del 8% del consumo de energía¹, por lo que acelerar procesos de descarbonización y aumentar el uso de materiales reciclados será determinante para cumplir metas climáticas en las próximas décadas.

Del reciclaje a la reducción de emisiones

El reciclaje del acero, además de minimizar residuos, reduce presión sobre recursos naturales y mejora la eficiencia del sistema productivo. Por eso, según la World Steel Association², la economía circular en esta industria no depende únicamente del reaprovechamiento de chatarra, sino también del uso eficiente de materiales, energía y coproductos generados durante la producción.

La sostenibilidad también como resultado del proceso

En Gerdau Corsa, la circularidad no solo está presente en el origen del acero, sino también en las consecuencias de su proceso productivo. Un ejemplo es la escoria negra, coproducto siderúrgico que, tras un proceso de tra-



tamiento y valorización, puede reincorporarse a nuevas cadenas de valor, entre ellas la construcción con asfalto.

Este aprovechamiento permite reducir residuos, extender el ciclo de vida de los materiales y demostrar que la sostenibilidad industrial también se construye a partir de procesos más eficientes y responsables.

Esto cambia la conversación, ya que reciclar deja de ser el final de un proceso y se convierte en el principio de una nueva cadena de valor. Pero más allá del mensaje de fondo, el resultado final es contundente: cuando el reciclaje se integra al corazón del proceso industrial, la sostenibilidad deja de ser promesa y se convierte en desempeño medible.

“La sostenibilidad solo genera valor cuando produce resultados concretos. Para nosotros, reciclar no es el final de un proceso: es el inicio de un nuevo ciclo productivo que reduce impacto, fortalece la competitividad y responde a las necesidades del país”, señala Luis Güereca, director General de Gerdau Corsa.

En la nueva economía industrial, la competitividad estará cada vez más ligada a la capacidad de generar más valor utilizando menos recursos. Y en ese escenario, los materiales diseñados para volver a empezar tendrán una ventaja decisiva. El acero reciclado no solo representa una alternativa ambientalmente más eficiente, sino también una oportunidad para construir una industria más resiliente, circular y preparada para el futuro.



En México, donde más del 60% de la vivienda es autoproducida, Hábitat para la Humanidad México presenta “Abramos la Puerta”

Hábitat para la Humanidad celebra su 50° aniversario con la exhibición monumental “Abramos la puerta”, una intervención urbana que se presentará en la CDMX, el 2 y 3 de mayo. A través de 10 puertas intervenidas por artistas plásticos internacionales -incluido el oaxaqueño César Ruiz Canseco- y acompañadas de testimonios y datos reales, la muestra conecta el problema de vivienda con sus implicaciones en salud, educación, estabilidad y disminución de la pobreza.

“La vivienda tiene profundas conexiones con el mejoramiento en la salud, la educación, la estabilidad y la prosperidad de las personas, especialmente para las infancias. Cuando una familia tiene acceso a una vivienda segura y asequible, conforme a los criterios de la ONU, su vida entera mejora. Hay estudios que muestran cómo, por ejemplo, cambiar el piso de tierra por uno firme de concreto reduce en 49% las diarreas en niños y hasta 15% el ausentismo escolar¹. Esta exhibición busca llamar nuestra atención sobre estos impactos positivos a través del trabajo de nuestra red global”, señaló Lacmi Rodríguez, directora ejecutiva nacional de Hábitat para la Humanidad México (HPHM).

todo el mundo a construir, mejorar o financiar lugares que pueden llamar su hogar. “La vivienda ha sido el núcleo del trabajo de Hábitat durante 50 años. Como líder en vivienda global, Hábitat entiende las claves que desbloquearán nuestra visión de un mundo donde todos tengan un lugar digno donde vivir”, dijo Jonathan Reckford, director ejecutivo de Hábitat para la Humanidad Internacional.

“En México hemos alcanzado, desde 1989, a casi un millón y medio de personas en 27 estados con soluciones de vivienda, dando acceso al agua y saneamiento, o mejorando el acceso a financiamiento, junto con nuestro Centro Terwilliger de Innovación en Vivienda. Mientras que una de cada 3 personas en el mundo despierta cada día sin la certeza de una vivienda segura y asequible² debido a los altos costos, en México, el 62.8% de las viviendas se construye mediante autoproducción progresiva y 9 de cada 10 viviendas se levantan sin financiamiento formal, y sin el acompañamiento técnico que brindaría

1 Cattaneo, M., et al. Vivienda, salud y felicidad, Universidad de Berkeley, California, EE. UU.-BID, 2007.

2 Cálculo propio de HPHI, con base en información de la ONU-ODS, Objetivo 11: <https://>

unstats.un.org/sdgs/report/2025/goal-11/

mayor seguridad estructural, un reto importante a nivel nacional para la seguridad de las familias.”, dijo Luis Armenta, director de operaciones en HPHM.

La crisis de la vivienda es uno de los desafíos globales más urgentes. Para sensibilizar sobre el impacto que la vivienda tiene para las familias y comunidades, la organización lanzó a nivel global su campaña global “Abramos la Puerta” y movilizar a la gente y actores de todo el mundo.

La muestra busca despertar la curiosidad y la conversación en torno al acceso a la vivienda “abriendo” 10 puertas, cada una con un mensaje poderoso de historias familiares, simbolizando las oportunidades que una puerta abierta aporta a las personas y las comunidades donde trabaja Hábitat para la Humanidad en el mundo. Las ciudades donde estará la exhibición, en distintas fechas, son Nueva York; Washington D.C.; Orlando; Atlanta; Houston; Los Ángeles; Oakland; Chicago; Londres, y Ciudad de México. La muestra podrá verse los días 2 y 3 de mayo, en la Estela de Luz, frente a la Puerta de los Leones. La entrada es libre para todo público.

Marein apuesta por el liderazgo de Claudia Rachadell para blindar inversiones de infraestructura en México



Las inversiones multimillonarias en el sector de la infraestructura en México están topando con pared ante interrupciones imprevistas y cuellos de botella operativos que se comen las ganancias de plantas y activos industriales. En este escenario, donde el simple despliegue de concreto o acero ya no garantiza el retorno de inversión, la tecnológica Marein movió sus fichas estratégicas en el país, con el nombramiento de Claudia Rachadell como Presidenta Ejecutiva de su Consejo de Administración.

Esta transición coincide con un salto cualitativo en la gestión de sistemas de alta complejidad. La industria ha comenzado a entender que los tableros estáticos de monitoreo, que únicamente registran los problemas cuando ya ocurrieron, son obsoletos para frenar pérdidas.

En su lugar, el mercado migra hacia esquemas de deep techi, donde la estadounidense Marein modela el futuro. A través de algoritmos predictivos, machine learning e IA, la empresa identifica patrones de deterioro, anomalías operativas y posibles modos de falla en activos críticos. Su función es transformar datos industriales complejos en reportes estratégicos que facilitan decisiones clave sobre inversión, seguros y mantenimiento de activos.

El modelo de Marein recopila toda la información operativa y de mantenimiento de una planta, la analiza mediante inteligencia artificial y genera tres reportes clave: la situación actual del activo, alertas de riesgo futuras y el origen de las fallas. Con esto, las empresas obtienen datos listos para audito-

rias, seguros y decisiones financieras

La urgencia de estas herramientas se refleja en el panorama macroeconómico actual, donde McKinsey & Company calcula que la brecha global de infraestructura demandará inversiones por 3.7 billones de dólares anuales hasta 2035ii, poniendo a prueba la eficiencia de los grandes desarrollos.

En economías emergentes, el verdadero reto no es sólo construir, sino la productividad de

cada dólar invertido. Al respecto, el Banco de Méxicoiii ha advertido en sus análisis que las ineficiencias logísticas y operativas merman directamente la productividad de las empresas del país. Es este lastre en la cadena de valor el que la analítica profunda de Marein pretende erradicar del balance corporativo, asegurando que las fallas en los activos no interrumpen la continuidad de la actividad industrial.

Puentes institucionales entre la tecnología y el capital

Para convencer a inversionistas de que la eficiencia de un activo crítico no puede sólo depender de un modelo tradicional en Excel, la industria requiere liderazgos que dominen tanto la regulación mexicana como el lenguaje financiero internacional. Rachadell asume el cargo con un perfil transaccional respaldado por el programa Women on Boards de MIT Sloan y una maestría en Derecho Corporativo por la Universidad de Nueva York.

“En activos críticos, el valor no depende únicamente de construir o financiar bien, sino

de contar con información técnica confiable para entender cómo se está desempeñando el activo, dónde están los riesgos y qué decisiones deben tomarse. Operar grandes proyectos de infraestructura a ciegas, es financieramente insostenible”, afirma Claudia Rachadell. “El capital global hoy no busca parches; busca predictibilidad. Mi llegada a Marein tiene un objetivo muy claro, incluir rigor en la gestión de riesgos para que los inversionistas tengan la certeza de que sus activos no se van a detener mañana por una falla imprevista”.

Quedarse cruzados de brazos ya no es opción. Sin algoritmos capaces de predecir el comportamiento de los activos bajo condiciones extremas, los operadores están condenados a reaccionar tarde, asumiendo costos que terminan pagando tanto los inversionistas como los clientes industriales que dependen de ese suministro.

La era multisectorial

La tecnología predictiva de Marein no está limitada a una sola industria, está diseñada para integrarse al sistema operativo de cualquier activo que requiera evaluar su desempeño, gestionar riesgos u optimizar su operación en tiempo real.

Con la integración de Rachadell, Marein abre un periodo donde la viabilidad de los grandes desarrollos se medirá por la gobernanza y la precisión instalada en sus sistemas. En un entorno de negocios que castiga los imprevistos, la firma demuestra que el blindaje más efectivo para el capital privado ya no está en los contratos, sino en la capacidad de anticipar el futuro del mercado industrial.



Vientos de cambio en Latinoamérica: crecer será posible, competir será clave

En momentos en que la incertidumbre ha sido la constante en América Latina, comienzan a emerger señales de un cambio de ciclo que merece atención. No se trata de un optimismo ingenuo, sino de una lectura que cruza política y economía, donde distintos países de la región parecen transitar hacia esquemas más abiertos a la inversión, con una renovada valoración del crecimiento como eje central del desarrollo.

Este giro, aún en consolidación, tiene implicancias concretas. Cambios recientes en Argentina, ajustes en Chile y posibles reconfiguraciones en Perú y potencialmente en Brasil reflejan un clima distinto, donde las agendas más restrictivas pierden fuerza frente a visiones que buscan reactivar la actividad económica. Y es que política y economía, como es habitual en nuestra región, avanzan de la mano, y ese movimiento podría destrabar decisiones de inversión que han estado postergadas.

El beneficio potencial es significativo. Más inversión extranjera, mayor expansión del PIB y un renovado dinamismo en sectores productivos comienzan a perfilarse como parte del escenario. Y si hay una industria que funciona como termómetro de este proceso, es la

construcción. Su comportamiento no solo refleja expectativas, sino que también las materializa, pues donde hay estabilidad y capital, hay proyectos; donde hay proyectos, hay crecimiento.

En ese contexto, el mercado del cemento y hormigón está cambiando con rapidez. La salida de algunos actores de la región contrasta con la entrada disruptiva de otros, configurando un entorno más competitivo y dinámico. Casos como Perú, que ha pasado de ser un mercado predominantemente local a uno con nuevos actores internacionales, ilustran bien esta transformación.

Este nuevo panorama impone exigencias claras, pues más competencia impulsa operaciones más eficientes. Las empresas, de hecho, enfrentan una presión creciente por mejorar su productividad, optimizar sus operaciones y adaptarse con rapidez hacia un cliente que posee más opciones. Por lo tanto, quienes no evolucionen con el mercado perderán competitividad, y es aquí donde la tecnología deja de ser un complemento y pasa a ser un factor decisivo. En un entorno más exigente, claramente la capacidad de gestionar mejor los recursos, reducir costos y tomar decisiones informadas y óptimas, se vuelve crítico.



Tecnología punta en tus manos: Soldadura manual MIG/MAG con Fortis y TPS/i de Fronius

A pesar de la creciente tendencia a la automatización, la soldadura manual MIG/MAG sigue siendo un elemento clave en numerosos entornos de fabricación y producción. En aquellos ámbitos donde se exige máxima calidad, alta potencia de soldadura y flexibilidad con distintas aplicaciones y geometrías de componente, los sistemas de soldadura de alta tecnología Fronius, combinados con la destreza de profesionales cualificados, garantizan resultados precisos.

La soldadura MIG/MAG es uno de los procesos más utilizados en la industria del metal. Cuando se requieren altas velocidades, productividad y versatilidad, la soldadura semiautomática por arco con gas de protección impresiona por su gran versatilidad de uso. Su sencillo manejo, junto con las altas tasas de deposición, hacen de la soldadura manual MIG/MAG el proceso preferido para muchas aplicaciones en acero, aluminio y CrNi. En un contexto en que los procesos de producción, mantenimiento, montaje y reparación son cada vez más complejos y los soldadores tienen que trabajar de forma cada vez más flexible, la soldadura manual vuelve a cobrar importancia. “En la práctica, cada tarea de soldadura es diferente, ya que los materiales, componentes y requisitos cambian constantemente. Por eso hemos desarrollado soluciones que se pueden adaptar de forma flexible y ofrecen resultados fiables”, subraya Philipp Schlor, Jefe de Producto de Fronius International. Dos de estos equipos de soldadura son Fortis y TPS/i, que impresionan por su moderno control de procesos, su manejo intuitivo y una excelente estabilidad de arco. Fortis y TPS/i: La solución MIG/MAG perfecta para cada trabajo. Los sistemas de soldadura Fortis y TPS/i, diseñados para satisfacer distintos requisitos en entornos de producción, tienen en común la tecnología Fronius de alta calidad. Aun- que ambos incorporan de serie un arco estable

y una calidad duradera, la selección del equipo más adecuado depende de los requisitos específicos del usuario. La soldadura de los trabajos cotidianos suele suponer un reto, sobre todo en pequeñas y medianas empresas. Fortis es la solución ideal para entornos donde las tareas y los procesos de soldadura pueden cambiar de un día a otro, ya que se adapta con flexibilidad a las distintas aplicaciones y ofrece a los usuarios una óptima asistencia. Con una potencia de hasta 500 amperios, procesos de soldadura estándar y pulsados, versión Duo, capacidad multiproceso y conectividad total, Fronius Fortis es la solución robusta todo en uno para los trabajos diarios de soldadura. Si bien Fortis satisface plenamente las tareas habituales, para trabajos más complejos es aconsejable disponer de un sistema TPS/i. Los procesos especiales incluidos, como Cold Metal Transfer (CMT), Low Spatter Control (LSC) o Pulse Multi Control (PMC), no solo garantizan un arco estable y una formación mínima de proyecciones gracias a sus sistemas de asistencia y curvas características especiales, sino que también permiten soldar chapas finas o uniones sensibles al calor. Con una potencia de hasta 600

amperios, función PushPull y FlexDrive para largas distancias, TPS/i es un auténtico todoterreno para tareas complejas de soldadura manual y cordones de alta calidad. Gracias a su compatibilidad con el nuevo Fronius Velo (Velocity Assistant), TPS/i también es la opción ideal para aplicaciones con largos cordones de soldadura. Sobre todo en este tipo de cordones, Velo apoya a los soldadores de múltiples formas, ya que establece y mantiene la velocidad de soldadura y la distancia de la antorcha. Esto permite velocidades de soldadura superiores sin comprometer la calidad. Especialmente en entornos industriales, Velo aumenta la fiabilidad del proceso y reduce considerablemente la carga de trabajo de los sol-

dadores. En definitiva, los sistemas TPS/i están preparados para los retos y exigencias del futuro. Su equipamiento inteligente, diseño modular y numerosas opciones de actualización garantizan flexibilidad y eficiencia incluso en tareas de soldadura automatizada. Soluciones de soldadura manual MIG/MAG de un solo proveedor Fronius no solo impresionan por su tecnología innovadora, sino también por su servicio y soporte. “Si se desea, se pueden solicitar servicios adicionales como pruebas de soldadura, asistencia durante la puesta en marcha o inspecciones periódicas de los equipos para garantizar una larga vida útil y una calidad constante”, explica Philipp Schlor, resumiendo el concepto “todo de un solo proveedor” de Fronius. Con más de 60 variantes de antorchas de soldadura de diferentes modelos, equipos de protección y sistemas de aspiración, la comodidad y la seguridad de los soldadores también están garantizadas. Gracias a su conectividad integrada, tanto Fortis como TPS/i funcionan de manera completamente sincronizada con WeldCube, la solución de software de gestión de datos de Fronius. Esto permite procesos de soldadura transparentes y totalmente documentados, reduce las fuentes de error y aumenta la eficiencia en el trabajo diario. WeldCube Navigator permite guiar las secuencias paso a paso, mientras que WeldCube Air y WeldCube Premium proporcionan análisis completos para la evaluación de la calidad, la trazabilidad y la optimización de los procesos. Además, el

acceso a los equipos de soldadura se gestiona de manera transparente mediante la administración central de usuarios. Fronius apuesta por la calidad y la innovación continua en todos estos componentes, y se asegura de garantizarlo mediante pruebas exhaustivas y el contacto directo con los clientes.



Manpower, la mejor empresa de RRHH para trabajar en México: Best WorkPlaces 2026 de Computrabajo

En un entorno laboral marcado por la transformación digital y nuevas expectativas del talento, el sector de Recursos Humanos y reclutamiento se ha consolidado como un actor estratégico para la competitividad y el desarrollo económico del país. Su papel va más allá de cubrir vacantes: hoy impulsa culturas organizacionales más sólidas, el bienestar de los colaboradores y el crecimiento profesional dentro de las empresas.

En el marco del Día Internacional de los Recursos Humanos, que se celebra cada 20 de mayo para reconocer el impacto de los profesionales de RRHH en el bienestar laboral, el desarrollo del talento y la cultura organizacional, resulta relevante destacar a aquellas organizaciones que también han logrado posicionarse como los mejores lugares para trabajar dentro de esta industria. En este contexto, Computrabajo, el sitio de empleo líder en Latinoamérica anunció a las empresas ganadoras de la novena edición de los Best WorkPlaces 2026. De acuerdo con las valoraciones de más de 43 mil empresas y la participación de 353 mil colaboradores, excolaboradores y candidatos, las 5 mejores empresas para trabajar en México en 2026 dentro del sector de Recursos Humanos y reclutamiento de personal son: Manpower, EULEN Flexiplán, KELLY, Adecco y Compensación Aplicada.

Los usuarios del sitio evaluaron entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 2025 los diferentes aspectos de las empresas en las que trabajan, han trabajado o aspiran a trabajar en el último año: ambiente laboral, liderazgo, salario y prestaciones y, por último, oportunidades de carrera y crecimiento profesional.

Además, de acuerdo con las valoraciones, dentro de los ganadores de los Best WorkPlaces 2026, aparecen: Grupo Xcaret, CEMEX, Bimbo, UNAM, Adient, Starbucks, DHL, Coppel y Telvista.

“Hoy más que nunca, las empresas del sector de Recursos Humanos tienen un papel fundamental en la transformación del mercado laboral. Reconocer a aquellas organizaciones que priorizan el bienestar, la capacitación y el crecimiento de sus colaboradores permite impulsar entornos de trabajo más competitivos y humanos. Además, iniciativas como los Best WorkPlaces fortalecen la capacidad de las compañías para atraer y fidelizar talento en un contexto laboral cada vez más competitivo”, comentó Alejandra Martínez, Responsable de Estudios de Mercado Laboral de Computrabajo



Rentar cerca de parques en CDMX, evolución de precios

El ajetreo y estrés inherentes a vivir en una gran ciudad como CDMX convierte todo espacio verde en un lugar atractivo para buscar vivienda cerca de estos oasis citadinos. En Inmuebles24 te decimos cuánto cuesta rentar -y cómo ha evolucionado el precio en los últimos dos años- en colonias cercanas a algunos parques que son el sueño de corredores y quienes disfrutan de los espacios naturales.

1. Bosque de Chapultepec: el pulmón verde de la CDMX

El Bosque de Chapultepec es el parque urbano más grande de Latinoamérica y se divide en 3 secciones: las dos primeras se encuentran cerca de Polanco y

lo que se conocía como Guardias Presidenciales.

De acuerdo con los datos del Index de Inmuebles24, en los últimos dos años ha habido un incremento de los precios de renta en las colonias aledañas entre un 17% (colonia San Miguel Chapultepec) y un 37% (1ª sección del Bosque de Chapultepec).

2. La Mexicana, Santa Fe

Este parque es uno de los más modernos y equipados con varios restaurantes y cafés, así como espacios para deportistas y amantes de las mascotas. El parque está ubicado en la zona de Santa Fe al poniente de la ciudad (entre las alcaldías Cuajimalpa y Álvaro Obregón).

En las colonias que están próximas, los precios de renta han tenido variaciones al alza -en los últimos dos años- de entre 22% (colonia El Contadero) y 29% (colonia Centro Comercial Lomas de Santa Fe).



La postventa se consolida como factor clave en la industria del concreto: MTM

¿Sabías que calcular correctamente cuántas ollas de concreto se necesitan para una obra puede definir la calidad y resistencia de toda la estructura? No se trata solo del material, sino de la consistencia del proceso: mezcla, tiempos y continuidad.

En la industria del concreto ocurre algo similar. En sectores como construcción, manufactura y manejo de residuos, la conversación suele centrarse en capacidad, rendimiento y costo de adquisición. Sin embargo, hay un factor crítico que continúa subestimándose: la postventa como eje de continuidad operativa. En México, el consumo de concreto premezclado alcanzó 27 millones de metros cúbicos en 2024, de acuerdo con la Asociación Mexicana de la Industria del Concreto Premezclado (AMIC), reflejando la escala operativa del sector. A esto se suma que la industria de reparación y mantenimiento de maquinaria y equipo genera un valor superior a \$738 mil millones de pesos, según datos de Data México con base en INEGI, lo que evidencia el peso económico del servicio postventa en la operación industrial.

En este contexto, la postventa deja de ser un servicio adicional para convertirse en un factor estratégico. Y es precisamente aquí donde algunas compañías han comenzado a replantear su modelo operativo.

MTM es una compañía 100% mexicana y líder dedicada a la fabricación y comercialización de compactadores de residuos, mezcladoras de concreto y soluciones de movilidad, enfocada en satisfacer las crecientes expectativas del mercado en términos de calidad, costo y tiempos de entrega. Su operación no se limita a la manufactura: integra estándares elevados de servicio y una muy cercana atención al cliente, como parte de su propuesta de valor.

Como parte de este modelo, cada camión compactador y mezcladora de concreto MTM cuenta con una garantía diseñada para proteger la inversión del cliente. Ante una falla o inconveniente, la compañía orienta su proceso de atención a una respuesta rápida y eficiente, conforme a las condiciones aplicables de cada póliza. Este respaldo no opera de manera aislada: se complementa con seguimiento técnico, diagnóstico especializado, disponibilidad de refacciones y acompañamiento cercano para reducir tiempos muertos y mantener la productividad del equipo.

Bajo esta lógica, la postventa en MTM no se concibe como una etapa posterior, sino como un sistema continuo de acompañamiento. El seguimiento técnico, la gestión de garantías, la disponibilidad de refacciones y la asesoría especializada forman parte de un modelo diseñado para asegurar que cada equipo mantenga su desempeño a lo largo del tiempo.



Elegir refacciones MTM significa elegir un aliado. Desde la selección hasta la instalación, y como complemento al respaldo de garantía, la compañía mantiene cercanía con sus clientes para garantizar que cada componente aporte valor operativo y rentabilidad. Este enfoque reduce la improvisación y permite que la operación se sostenga bajo condiciones más predecibles y eficientes.

“El error más común en el sector es evaluar el equipo solo por su costo de adquisición. El costo real está en la operación: paros no programados, mantenimientos correctivos, falta de garantías efectivas y falta de soporte. Cuando eso no está resuelto, la postventa deja de ser un servicio y se convierte en el principal factor de riesgo operativo”, comentó Jocelyn Espinosa, Gerente Nacional de ventas de MTM.

“La calidad no es un discurso, es un proceso.” Esta premisa se traduce en la adopción de estándares como ISO 9001:2015, que permiten estructurar la postventa bajo criterios de control, trazabilidad y mejora continua. Estos criterios también dan soporte a las garantías de los equipos, al vincular la fabricación, entrega y atención posterior bajo procesos definidos. En lugar de reaccionar ante fallas, el enfoque se orienta a prevenirlas y gestionarlas bajo procesos definidos.

En un entorno donde la presión por mantener la continuidad

operativa es cada vez mayor, la diferencia entre proveedores no radica únicamente en el equipo que entregan, sino en su capacidad para respaldarlo en el tiempo. La postventa, incluidas las garantías, en este sentido, deja de ser un diferenciador secundario para convertirse en un criterio de decisión.

Ignorarla implica asumir costos invisibles que terminan impactando directamente en la operación. Integrarla como parte del modelo, en cambio, permite construir eficiencia, confianza y sostenibilidad a largo plazo.

Porque al final, la calidad no se define en la entrega de las unidades, sino en todo lo que ocurre después, cuando el cliente más lo necesita.





CONSTRUCCIÓN SOSTENIBLE Y RESILENCIA: BANCOS Y ASEGURADORAS: SOCIOS CLAVE PARA ACELERARLA EXPANSIÓN

Ante una mayor frecuencia de fenómenos meteorológicos extremos, la construcción sostenible se ha consolidado como un pilar fundamental para la gestión de riesgos, la resiliencia territorial y la preservación del valor económico y patrimonial, más allá del desempeño ambiental.

Sin embargo, el Barómetro de la Construcción Sostenible 2026, publicado por el Observatorio de la Construcción Sostenible de Saint-Gobain, reveló una brecha persistente: aunque el sector financiero reconoce la importancia de la adaptación en el entorno construido, su integración en las decisiones de inversión, financiamiento y seguros sigue siendo limitada, debido a que los beneficios no se han demostrado en su totalidad.

Bancos y aseguradoras: una conciencia real, pero incompleta

Por primera vez desde su lanzamiento en 2023, el Barómetro de la Construcción Sostenible incluye un estudio cualitativo internacional aplicado al sector financiero (bancos comerciales, de desarrollo y aseguradoras) y centrado en la adaptación y la resiliencia.

Este nuevo análisis complementa la encuesta cuantitativa internacional que se realiza cada año a 4 mil 800 actores clave y 30 mil ciudadanos en 30 países.

Aunque la eficiencia energética sigue siendo el factor más citado asociado a la construcción sostenible (33%), la de-

finición del concepto sigue evolucionando hacia una mayor resiliencia (mencionada por el 26% de los grupos de interés, un aumento de 5 puntos respecto a 2025, tras un incremento ya significativo el año anterior). Sin embargo, esta tendencia varía mucho según el contexto: la resiliencia es citada con mayor frecuencia por los encuestados de regiones donde el riesgo se percibe como particularmente tangible: en América Latina, ocurre un contraste, ya que en la región alcanza apenas el 21% y en países como México y Colombia esta cifra alcanza el 25% y 20%, respectivamente. Dadas las diferencias observadas entre regiones y países, el desafío más amplio, ahora más que nunca, es construir una narrativa común y adaptable, basada en las percepciones locales sobre la construcción sostenible.

Estos criterios aluden a la capacidad de los edificios e infraestructuras para resistir riesgos climáticos, absorber los impactos y mantener su valor a lo largo del tiempo. Sin embargo, todavía enfrentan dificultades para consolidarse como criterios clave dentro de los modelos económicos y en las decisiones de asignación de capital.

El principal obstáculo: la falta de un retorno de inversión comprobado

Las partes interesadas encuestadas por el Barómetro apuntan a la misma explicación: la urgencia de demostrar claramente el retorno de la inversión en los proyectos de adaptación y resiliencia.



A diferencia de la reducción de las emisiones de CO², que cuenta con indicadores ampliamente estandarizados, la resiliencia se sustenta en beneficios probabilísticos de largo plazo que suelen ser indirectos: la disminución de pérdidas futuras; la continuidad operativa y la protección del valor de los activos.

Esto resulta en que los costos inmediatos y visibles (a veces significativos) se enfrentan a beneficios percibidos como difusos dentro los modelos financieros y de seguros.

Transformar la resiliencia en un activo económico

Para acelerar la transformación del sector y el giro hacia la construcción sostenible, es urgente convertir la resiliencia en una palanca para el rendimiento económico, la competitividad y la reducción de riesgos.

Ante este panorama, el Barómetro muestra que el 47% de los participantes cree que la construcción sostenible genera más valor que la construcción tradicional. En América Latina, esta percepción asciende al 50%, superando en tres puntos la tendencia global. En países como México y Colombia, la cifra alcanza el 55% y el 69%, respectivamente; es decir, hasta 12 puntos por encima del promedio mundial.

Además, se han identificado tres palancas clave para reforzar esta información entre los perfiles más indecisos (6% de las partes interesadas) y así mantener el impulso de la construcción sostenible:

- Hacer tangibles los beneficios del proyecto,
- Asegurar un desempeño real y consistente para los usuarios,
- Demostrar de forma objetiva la competitividad económica de las soluciones implementadas.

El rol estratégico del sector financiero

En este contexto, bancos y aseguradoras ocupan una posición estratégica: pueden integrar de manera sistemática la adaptación y la resiliencia en su toma de decisiones y, con ello, desempeñar un papel clave en el impulso de una transformación a gran escala del sector de la construcción.

Para lograrlo, se requiere avanzar en:

- El desarrollo de más estándares, marcos de referencia y normas operativas,
- Una mejor de los riesgos físicos en términos financieros,
- Una mayor adaptación y estructuración de instrumentos financieros,
- Una evaluación más sistemática de la resiliencia en los portafolios de inversión.

El 4º Barómetro de la Construcción Sostenible completo está disponible en saint-gobain.com. Tenga en cuenta que es necesario rellenar un breve formulario para acceder a la versión completa.



Propuestas de infraestructura con visión de servicio y planeación de largo plazo: Consejo de Políticas de infraestructura en el CICM

El Consejo de Políticas de Infraestructura (CPI México) surge con el objetivo de contribuir a la construcción de políticas públicas para lograr más y mejor infraestructura para México, trascendiendo sexenios, con una visión complementaria y técnica hacia el 2050, pensando en “una infraestructura resiliente, duradera, financieramente viable, sostenible, con equilibrio regional y, sobre todo, una infraestructura que verdaderamente responda a las necesidades de la sociedad y del crecimiento ordenado de cada región”, explicó Fernando Gutiérrez Ochoa, nuevo coordinador ejecutivo del Consejo, en la conferencia titulada “Consejo de Políticas de Infraestructura: avances y desafíos”, que se llevó a cabo en las instalaciones del Colegio de Ingenieros Civiles de México.

El Consejo de Políticas de Infraestructura es una iniciativa del Colegio de Ingenieros Civiles de México (CICM) creado en diciembre 2024 y está conformado por la Academia de Ingeniería México (AIM); la Asociación Mexicana de Ingeniería de Vías Terrestres (AMIVTAC); la Cámara Nacional de Empresas de Consultoría (CNEC); la Federación Mexicana de Colegios de Ingenieros Civiles (FEMCIC); el Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas (IMEF); la Unión Mexicana de Asociaciones de Ingenieros

(UMAI); el Colegio de Ingenieros Mecánicos y Electricistas (CIME) y la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción (CMIC).

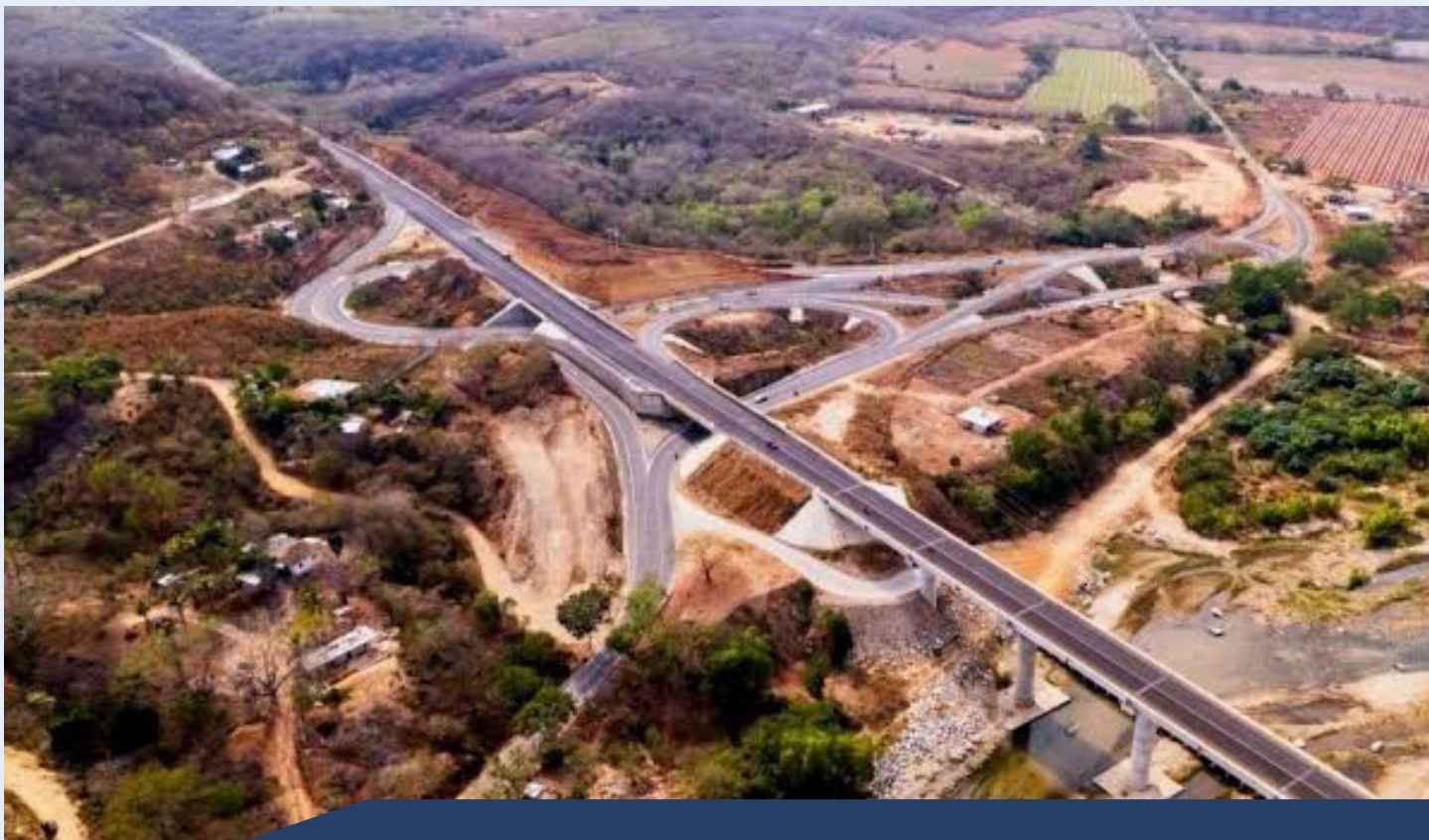
Jesús Campos López, presidente del XVI Consejo Directivo del CICM, celebró que el Consejo de Políticas de Infraestructura haya logrado estructurar una propuesta común entre la diversidad de organizaciones que lo integran. En lo particular, respecto a la sobreexplotación de acuíferos, Campos López abordó la necesidad de la tecnificación del riego, creación de más y mejor infraestructura hídrica, así como de contar con organismos operadores con las capacidades técnicas y financieras para operar con eficiencia.

En cuanto a energía y en el caso específico del uso del fracturamiento hidráulico, el presidente del CICM afirmó que dicha organización gremial parte de la premisa de que “el agua no debe de ser un impedimento para el desarrollo del país, sino el recurso que, bien gestionado, lo hace posible”, y que en el caso del fracturamiento, es una actividad “cuya viabilidad depende de cómo se gestione el agua, los volúmenes que se utilizan por pozo, el tratamiento del agua de retorno, la trazabilidad y la protección de los acuíferos. Como país contamos con

talento técnico y la experiencia profesional para garantizar una gestión hídrica de excelencia en esta actividad”.

Fernando Gutiérrez Ochoa, coordinador ejecutivo del Consejo de Políticas de Infraestructura (CPI México), recordó que actualmente nuestro país invierte alrededor del 2 por ciento del PIB en infraestructura, cuando distintos organismos internacionales y especialistas coinciden en que el mínimo necesario para cerrar brechas y detonar competitividad debería rondar el 5 por ciento. “Esa diferencia no es solo un dato técnico”, aseveró, “representa oportunidades perdidas, desigualdad regional, rezagos logísticos y limitaciones para el crecimiento económico y social”.

Reyes Juárez del Ángel, coordinador de Grupos del CPI México, agregó que el país necesita fortalecer la participación público-privada y adoptar un nuevo paradigma de “infraestructura como servicio”, donde lo importante no sea solo construir obras, sino garantizar operación, mantenimiento y calidad durante todo su ciclo de vida. Juárez del Ángel subrayó la convicción del CPI México de que la planeación también se construye desde el ámbito regional, por lo que se contemplan talleres regionales en Monte-



rrey, Tuxtla Gutiérrez, Tijuana, Ciudad Juárez, Guadalajara, Mérida y del Valle de México.

Respecto a estos talleres, José Guillermo Dozal Valdés, presidente nacional de la Federación Mexicana de Colegios de Ingenieros Civiles (FEMCIC), anunció que el primer taller se realizará del 14 al 16 de agosto en Monterrey para la región Noreste, con la participación de cinco colegios de Nuevo León, Tamaulipas y Coahuila, así como la Facultad de Ingeniería de la Universidad Autónoma de Nuevo León (UANL) como sede.

Juan José Orozco y Orozco, presidente de la Asociación Mexicana de Ingeniería de Vías Terrestres (AMIVTAC), destacó que México tiene el potencial de convertirse en una gran plataforma logística de América del Norte gracias a su ubicación estratégica, tamaño económico y cercanía con Estados Unidos, pero enfrenta rezagos importantes en infraestructura, competitividad y costos logísticos. Señaló que el país depende excesivamente del transporte carretero, lo que genera mayores costos y menor eficiencia frente a socios como Estados Unidos y Canadá, por lo que es necesario impulsar la intermodalidad entre carretera, ferrocarril, puertos y plataformas logísticas.

José Domingo Figueroa Palacios, ex presidente del Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas (IMEF), comentó que, con los objetivos y metas del Plan México y la Ley para el Fomento de la Inversión en Infraestructura Estratégica para el Desarrollo con Bienestar, la cual busca diversificar las fuentes de capital y estructurarlas sin comprometer automáticamente recursos públicos, “se está mejor que en el sexenio anterior, al abrirse la participación a la inversión privada en momentos en que las finanzas públicas se encuentran muy estresadas”; sin embargo, “el principal reto de México es recuperar la confianza de inversionistas nacionales e internacionales mediante estabilidad, certeza jurídica y disciplina fiscal”, pues “la confianza se construye con señales claras y sostenidas de estabilidad económica y reglas predecibles”.

En su intervención, Sergio Aceves Borbolla, coordinador del Grupo de Energía del CPI, dijo que el reto central es diseñar una matriz energética realista, resiliente y sostenible que permita cumplir objetivos económicos, ambientales y de seguridad nacional. Advirtió que el sector energético mexicano enfrenta una transformación profunda tras la reconfiguración del marco jurídico y normativo, lo que obliga a construir una visión de largo plazo para garantizar seguridad y suficiencia energética

hacia 2050. El experto refirió que, si México aspira a crecer económicamente y mejorar el bienestar social, será necesario prácticamente duplicar la oferta de energía en las próximas décadas, combinando fuentes renovables y no renovables con criterios de viabilidad técnica, ambiental y económica.

Por su parte, Mario Salazar Lazcano, coordinador de Enlace Ejecutivo de la Cámara Nacional de la Industria de la Construcción (CMIC), aseguró que la industria de la construcción es el motor más viable para lograr la reactivación económica, pues representa el 6.9 por ciento del PIB, genera el 8 por ciento del empleo formal y tiene un efecto transversal en la economía, ya que 233 de las 262 ramas de las actividades económicas se ven impactadas por dicha industria. Agregó que la nueva Ley de Fomento a la Inversión en Infraestructura pudiera impulsar esta perspectiva de crecimiento, pero la inversión está detenida por factores como la reforma judicial, el T-MEC y los aranceles.

Es por lo anterior que la CMIC, al igual que todas las organizaciones participantes, propone incorporar al CPI al Consejo de Planeación que contempla la nueva ley, con una opinión vinculante; clima de inversión, contenido nacional, seguridad, inversión mixta con reglas claras, gerencia de proyectos obligatoria y un sistema nacional de infraestructura.



Tendencias de renta y venta en Guadalajara

El portal tecnológico de clasificados online Inmuebles24 registró en Guadalajara, una de las ciudades sede del Mundial de Fútbol, un avance de 0.8% en los precios de venta en lo que va de este 2026, mientras que en renta el alza es de 1.1% hasta febrero. En Inmuebles24 te damos más información sobre el mercado de vivienda de acuerdo con los datos de nuestro Index para que tomes decisiones más informadas.

Venta

Según los datos del más reciente Index, el precio de los avisos publicados en la ciudad se ubica en \$60,329 pesos por metro cuadrado (m2), con una alza mensual de 0.2% en febrero. En lo que va de 2026, el precio medio muestra un avance de 0.8%, levemente por encima de la inflación (0.7%).

Cabe mencionar que, durante 2025, los

precios registraron un incremento del 9%, acelerándose frente al 6.9% observado en 2024.

Dentro del portal Inmuebles24, Fraccionamiento Puerta de Hierro es la colonia de Guadalajara con mayor precio medio, con \$94,195 pesos por m2, mientras que la colonia La Aurora tiene el precio más económico con \$23,566 pesos por m2.

Renta

Respecto a los alquileres, la oferta de departamentos en renta de 2 recámaras se ubica en \$18,299 pesos mensuales, con un alza de 1.1% en febrero de este año. El precio medio subió 1.1% en febrero y acumula +2.2% en 2026.

En 2025, los precios de los avisos dentro de la plataforma aumentaron un 7.7%, desacelerándose frente al 10.7% registrado en 2024. Destaca que, desde

octubre de 2020 (inicio de la tendencia alcista actual) los precios acumulan un incremento de +69%.

De acuerdo con el Index, Providencia es la colonia de Guadalajara con mayor precio medio con \$24,787 por renta mensual, y Guadalajara Centro es la de menor precio medio con un costo de \$12,209 por mes, junto con las colonias Chapalita (\$12,719 pesos mensuales) y El Campanario (\$12,354 pesos mensuales).

Rentabilidad

La relación renta anual / precio se ubica en 5.41%; es decir que, se necesitan 18.5 años de renta para repagar la inversión de compra, 3.8% más que un año atrás. Providencia 2da Sección es la colonia más conveniente para los inversores que buscan renta.

22 23 24
MARTES MIÉRCOLES JUEVES
SEPTIEMBRE 2026

Fortalece tu conocimiento con la guía de los expertos que impulsan la innovación en **Expo Edificare.**

El evento que impulsa la construcción y la ingeniería en la región Centro -Oriente del país.

- ✓ Capacitaciones técnicas con especialistas en construcción, maquinaria e infraestructura.
- ✓ Novedades del sector: materiales de última generación, sistemas constructivos y soluciones de alto rendimiento.
- ✓ Paneles de Ingeniería Sísmica y Civil con expertos líderes que marcan tendencia.
- ✓ Conferencias de Ingeniería Estructural que impulsarán tu visión y elevarán la calidad de tus proyectos.

 **22, 23 Y 24 DE SEPTIEMBRE 2026**

 **Centro de Convenciones Puebla**

Sé parte del encuentro que une la creatividad, la técnica y la visión arquitectónica del futuro.

¿Te interesa ser expositor?

Envía un  WhatsApp y recibe toda la información.

 **(56) 5816-7730**

 **Lic. Alfonso Ruiz Sánchez.**

OBTÉN TU ACCESO DIRECTO PARA VIVIR TRES DÍAS DEDICADOS A LA INNOVACIÓN, EL CONOCIMIENTO Y LA TECNOLOGÍA APLICADA A LA INGENIERÍA Y LA CONSTRUCCIÓN CON SENTIDO.

1. Escanea el código QR 
2. Escribe tu correo electrónico.
3. Tu pase de acceso llegará al correo registrado



¡NO OLVIDES IMPRIMIRLO Y LLEVARLO AL EVENTO, SIN FILAS ES MEJOR!

26 conferencias magistrales y empresas líderes con soluciones reales.

Puebla: donde el talento, la historia y la innovación construyen el futuro de México.



El e-commerce acelera la nueva era de los edificios logísticos en México

En los últimos años, el comercio electrónico ha dejado de ser un canal complementario para convertirse en uno de los principales motores de transformación del mercado inmobiliario industrial en México. Este crecimiento está redefiniendo tanto la ubicación como las especificaciones técnicas de los espacios logísticos en el país.

Tan solo en 2025, el comercio electrónico en México alcanzó un valor estimado de 941,000 millones de pesos, lo que representa un crecimiento anual del 19.2%. De esta manera, el canal digital se consolidó como uno de los principales impulsores de la actividad económica nacional.

Este dinamismo ha detonado una creciente demanda por centros de distribución más eficientes, tecnificados y cercanos al consumidor final, impulsando nuevas inversiones en infraestructura logística, parques industriales y desarrollos especializados.

México continúa fortaleciéndose como un nodo estratégico dentro de las cadenas de suministro de Norteamérica. Factores como la relocalización de operaciones productivas (nearshoring), la cercanía con Estados Unidos y la integración comercial han incrementado la actividad industrial en diversas regiones del país. A ello se suma una nueva variable: la necesidad de acercar inventarios al consumidor final para responder a la creciente demanda del comercio electrónico.

Las nuevas exigencias logísticas del e-commerce

Durante 2025, más de 67 millones de mexicanos realizaron compras en línea, lo que incrementó significativamente la

presión sobre la infraestructura logística, particularmente en entornos urbanos.

Este fenómeno es especialmente visible en el desarrollo de espacios de última milla, donde los operadores buscan reducir tiempos de entrega y responder a consumidores cada vez más acostumbrados a servicios rápidos y eficientes.

Como resultado, el mercado inmobiliario industrial se está adaptando a dos grandes tipologías de infraestructura logística:

Por un lado, los centros de distribución regionales o "Big Box", diseñados para concentrar inventarios y abastecer amplias zonas geográficas. Por otro, los centros de última milla, ubicados dentro o cerca de las ciudades y enfocados en entregas rápidas al consumidor final.

En el segmento Big Box, el crecimiento del comercio electrónico ha impulsado la absorción de espacios industriales de gran escala, generalmente superiores a los 20,000 metros cuadrados. Estos inmuebles suelen contar con especificaciones de Clase A, como mayores alturas libres, amplios patios de maniobra y conectividad estratégica con autopistas y nodos logísticos clave.

Paseo de los Tamarindos #60B, Piso 2
Col. Bosques de las Lomas, C.P. 05120
Cuajimalpa, CDMX | México
T. +52 (55) 8525 8000
cushmanwakefield.com



SÓLIDOS RESULTADOS Y COMPROMISO SOSTENIBLE: MOCTEZUMA PRESENTA SU INFORME ANUAL INTEGRADO 2025

Moctezuma dio a conocer los resultados de su Informe Anual Integrado 2025, en el que destaca un sólido desempeño financiero, avances significativos en sostenibilidad y una firme contribución al desarrollo social, consolidando su posición como una de las compañías más rentables de la Bolsa Mexicana de Valores (BMV).

Sólido desempeño financiero y creación de valor

Gracias a una estricta disciplina en costos, la excelencia operativa y la optimización de procesos, la empresa logró mantener el crecimiento y robustecer su rentabilidad. En 2025 reportó ingresos por 20,379 millones de pesos, lo que representa un incremento del 2.9% respecto a 2024.

La generación de valor se sustentó en mejoras de eficiencia operativa y un riguroso control de gastos, permitiendo el incremento en los márgenes de rentabilidad y la generación de flujos de efectivo saludables. Esta solidez financiera hizo posible el pago de dividendos y la continuidad de inversiones estratégicas en CAPEX con recursos propios, sin recurrir a financiamiento externo.

Inversión estratégica y compromiso con la sostenibilidad

Durante 2025, Moctezuma destinó el 91% de su inversión a la modernización del proceso productivo del cemento, al uso de combustibles alternos y al fortalecimiento de su infraestructura logística, en línea con su Estrategia de Sostenibilidad: Roadmap 2030. Entre los principales avances destacan:

- Reducción del factor clínker de 64.3% por tonelada de cemento producido, superando, cinco años antes, la meta de 66% prevista para 2030.
- Se registraron 522 kg de CO₂ por tonelada de cemento equivalente, lo que implica una reducción de 4.9% respecto a 2024, ubicándose a sólo 23 kg de la meta para 2030.
- Se mantuvo el liderazgo sectorial en eficiencia energética, con un consumo de 76.0 kWh por tonelada de cemento, superando la meta establecida de 77 kWh/t.
- Se generaron más de 921,000 kWh de energía fotovoltaica, evitando la emisión de 409 toneladas de CO₂, equivalente a la carga de más de 46 millones de smartphones.

"Somos prueba de que es posible alcanzar prosperidad financiera y mantener un ritmo sostenido de crecimiento, sin comprometer nuestra responsabilidad con el medio ambiente y las personas", declaró José María Barroso Ramírez, director general de Moctezuma.

Impulso a la economía circular y la innovación

La organización avanzó en la sustitución de combustibles fósiles mediante el uso de residuos y biomasa, alcanzando una tasa de 8.4% en 2025, superior al 5.8% registrado en 2024. Desde el arranque de esta iniciativa, la empresa ha invertido más de 459 millones de pesos.

Entre los proyectos más relevantes destacan:

- La puesta en marcha de una trituradora de llantas en la Planta Cerritos.
- La consolidación de sistemas automatizados en las Plantas Cerritos y Tepetzingo.
- La operación del Sistema de Combustibles Alternos en la Planta Tepetzingo, con una inversión de 240 millones de pesos y capacidad para transformar más de 150,000 toneladas de residuos al año.

Al respecto, Maribel Leyte Jiménez, directora de Sostenibilidad, Medio Ambiente y Mejora Continua explicó: "cuando los residuos encuentran un nuevo propósito, se abre una vía de solución para el país; así entendemos en Moctezuma la economía circular: transformar desafíos ambientales en recursos y oportunidades".

Gestión responsable del agua y protección ambiental

Como parte de su compromiso ambiental, Moctezuma redujo su consumo de agua a 99 litros por tonelada de cemento, 9.2% menos que en 2024.

Además:

- El 92% de sus plantas de concreto cuenta con infraestructura para reciclar y reutilizar agua.
- Se reutilizaron más de 86,000 m³ de agua en las operaciones, lo que equivale a 4.3 millones de garrafones de agua.
- Se implementaron sistemas duales - agua potable y tratada - para garantizar la resiliencia operativa ante el desabasto hídrico.

En materia de biodiversidad, el proyecto Reef Balls que consistió en la instalación de 500 arrecifes artificiales en Yucatán, ha contribuido a la captura de 2,225.1 kg de CO₂ y al incremento de hasta 300% en la presencia de más de 15 especies de fauna marina. Por ello, Moctezuma anunció que prepara una segunda etapa de este proyecto.

Compromiso con el desarrollo social

En 2025, la empresa invirtió más de 11.5 millones de pesos en programas sociales, beneficiando con becas a 299 estudiantes y con útiles escolares a más de 22,000.

Asimismo, un total de 2,400 personas participaron en las Ferias de la Salud y más de 3,500 estuvieron presentes en las Jornadas de Puertas Abiertas realizadas a lo largo del año.

Desde hace más de 25 años, Moctezuma impulsa una escuela de fútbol que integra educación y salud para jóvenes de comunidades cercanas a la Planta Tepetzingo, en donde niñas, niños y jóvenes son beneficiados cada año.

Inclusión y desarrollo del talento femenino

La empresa promueve la equidad de género en la industria a través de iniciativas como Casco Rosa, que busca visibilizar el talento de las mujeres, ampliar su presencia e impulsar un entorno más equitativo e incluyente; y la Escuela de Operadoras, un programa de formación que profesionaliza a mujeres en la conducción de unidades revolventoras de concreto. En 2025 egresaron nueve operadoras, sumando 27 desde el inicio del programa.

"Nuestro compromiso es permanente: construir un México mejor a partir de lo que hacemos todos los días. A través de estas acciones, queremos dejar huella de progreso y desarrollo en escuelas, hospitales, caminos y comunidades enteras. Ese es nuestro propósito, nuestra identidad y nuestro orgullo; es el legado que queremos dejar a las próximas generaciones", concluyó José María Barroso.

Con estos resultados, Moctezuma consolida un modelo de negocio resiliente y sostenible, alineando su desempeño financiero con la innovación, el desarrollo social y la protección del medio ambiente.



CDMX rumbo al Mundial 2026: plusvalía, turismo y oportunidades de inversión

A unos meses de que la Ciudad de México sea sede de una Copa del Mundo, el mercado inmobiliario comienza a reflejar los primeros efectos de uno de los eventos más relevantes a nivel global. Más allá del entusiasmo deportivo, el Mundial de 2026 perfila una coyuntura clave para el sector vivienda: un incremento en la demanda temporal, presión sobre la oferta hotelera y nuevas oportunidades para modelos de renta de corta estancia, especialmente en zonas con alta conectividad y vocación turística.

En este contexto, el binomio turismo-inversión cobra fuerza, la llegada masiva de visitantes no solo detonará la ocupación en el corto plazo, sino que también podría traducirse en incrementos de plusvalía en corredores estratégicos de la capital.

De acuerdo con especialistas del sector, la capital enfrentará el evento con una capacidad hotelera limitada frente al volumen esperado de visitantes. Se estima que millones de personas llegarán a México durante el torneo, lo que generará una demanda extraordinaria en hospedaje durante un periodo concentrado de entre tres y cuatro semanas.

“Lo que vamos a ver es un fenómeno puntual: durante el Mundial habrá precios extraordina-

rios tanto en hoteles como en rentas de corta estancia. Incluso veremos a familias adaptando espacios en sus viviendas para aprovechar esta demanda”, explicó Enrique Téllez, Co-Director de desarrolladora del parque®.

Sin embargo, los expertos coinciden en que este comportamiento no debe interpretarse como una burbuja estructural. “Sí será un pico importante, pero es una curva que eventualmente regresará a la normalidad. Muchos inversionistas aprovecharán este momento para mejorar o sumar unidades, pensando más allá del evento”, señaló Federico Jiménez, Regional Partner MX-Centro de 4S Real Estate®.

Asimismo, los expertos dieron a conocer algunas de las claves del impacto inmobiliario rumbo al Mundial 2026:

- Pico de demanda turística y presión en hospedaje. Millones de visitantes en un periodo concentrado de tres a cuatro semanas impulsarán tarifas y ocupación en hoteles y rentas de corta estancia.
- Oportunidades de inversión con impacto en plusvalía. Zonas céntricas como Reforma, Roma, Condesa y Polanco concentrarán la demanda, fortaleciendo el valor de activos bien ubicados.

Déficit hotelero y auge de rentas: una ventana de oportunidad

El contexto estructural refuerza este fenómeno coyuntural. La Ciudad de México no solo enfrenta una limitada capacidad hotelera para eventos de gran escala, sino también un rezago en la creación de nueva oferta, derivado de factores como permisos, costos de suelo y tiempos de desarrollo.

Esto abre la puerta a alternativas como la vivienda adaptada para estancias cortas, especialmente en corredores céntricos y bien conectados como Reforma, Roma, Condesa, Polanco y Anzures.

“El Mundial llega en un momento donde ya existe un déficit de oferta. Eso convierte a la vivienda en renta de corta estancia en una oportunidad estratégica para inversionistas, particularmente en zonas urbanitas”, destacó Téllez.

Datos compartidos en el análisis del mercado muestran que unidades de una recámara en zonas como la colonia Juárez registran ocupaciones cercanas al 64% en plataformas digitales, con tarifas promedio al alza y crecimientos sostenidos en ingresos anuales. Este desempeño incluso supera indicadores de ocupación hote-



lera en algunos casos, reforzando el atractivo del segmento para inversión.

Más allá del Mundial: tendencias que llegaron para quedarse

Aunque el evento deportivo actuará como catalizador, las tendencias que impulsan el mercado van más allá del corto plazo. Entre ellas destaca el crecimiento sostenido de la vivienda en renta, impulsado por cambios en los hábitos de consumo y acceso a la vivienda.

“Cada vez más personas optan por rentar antes de comprar. Esto está generando nuevas inversiones enfocadas en vivienda en renta, especialmente en zonas bien conectadas como Reforma, donde la demanda sigue creciendo”, afirmó Téllez.

A esto se suma el concepto de vida urbanita: espacios que concentran vivienda, trabajo, servicios y entretenimiento en radios de movilidad reducida, lo que incrementa su atractivo tanto para residentes como para visitantes temporales y nómadas digitales.

En este sentido, los corredores centrales de la ciudad mantienen perspectivas positivas. “Veremos crecimientos de entre 7% y 10% en zonas premium como Reforma. Es un mercado

que combina ubicación, demanda sostenida y escasez de oferta nueva”, explicó Justino Moreno, Head of Accumin Intelligence México.

University Tower®: verticalidad, ubicación y visión de largo plazo

En este contexto, proyectos verticales ubicados en corredores estratégicos adquieren relevancia dentro de la conversación del mercado. Tal es el caso de University Tower®, la torre residencial más alta de Paseo de la Reforma, localizada en una de las zonas con mayor dinamismo inmobiliario de la capital.

Más que responder a una coyuntura específica, este tipo de proyectos se inserta en una tendencia de largo plazo: la consolidación de vivienda vertical en zonas céntricas con alta conectividad, exposición a flujos turísticos y potencial de valorización sostenida.

“El verdadero valor está en entender que estos eventos son catalizadores, pero no el fundamento. La Ciudad de México es ya un hub de eventos globales: Fórmula 1, conciertos, ferias internacionales. El Mundial simplemente amplifica una dinámica que ya existe”, añadió Téllez.

Un mercado en transformación

En este 2026, el mercado inmobiliario en la Ciudad de México se encuentra en un punto de inflexión. Por un lado, enfrenta retos estructurales como la falta de oferta y los tiempos de desarrollo; por otro, presenta oportunidades claras impulsadas por la demanda, la urbanización y la evolución de los modelos de vivienda.

“El Mundial va a poner a la Ciudad en el foco global. Pero más importante aún, puede acelerar decisiones de inversión y consolidar tendencias que ya venían formándose”, concluyó Federico Jiménez.

Así, el evento deportivo no solo será una celebración futbolística, sino también un termómetro del futuro inmobiliario de la capital: uno donde la renta, la ubicación y la verticalidad marcarán el rumbo de las oportunidades.

“Eventos como el Mundial no solo generan picos de demanda, sino que reposicionan a la ciudad a nivel global. Para el mercado inmobiliario, esto se traduce en mayor dinamismo, atracción de inversión y una oportunidad clara para activos bien ubicados de capturar valor en el tiempo, más allá de la coyuntura”, concluyó Enrique Téllez.



Fracturación hidráulica viable, con marco regulatorio y tecnología de bajo impacto ambiental: Colegio de Ingenieros Civiles de México

El análisis del uso de la fracturación hidráulica o fracking requiere de una participación coordinada y multidisciplinaria, y su aplicación puede ser relativamente “limpia” si se cuenta con un amplio conocimiento técnico del subsuelo de las áreas de explotación, si la construcción de los pozos se apegan a metodologías ya probadas en países más avanzados en la materia, si se respetan las disposiciones emitidas por las autoridades competentes y si se sujeta a una supervisión estricta; además de que la viabilidad de la fracturación hidráulica dependerá de las condiciones propias locales, planteó Rubén Chávez Guillén, Coordinador del Subcomité de Aguas Subterráneas del Comité del Agua del Colegio de Ingenieros Civiles de México (CICM), en la conferencia titulada “Fracturación hidráulica, ¿Sí o no?”, que se llevó a cabo en las instalaciones del CICM.

En su mensaje introductorio, Jesús Campos López, presidente del XLI Consejo Directivo del CICM, manifestó que el Colegio de Ingenieros Civiles de México considera que las inversiones en infraestructura para la extracción de gas e infraestructura hídrica son igualmente indispensables y deben avanzar de manera simultánea y coordinada, pues son complementarias de una política energética y de seguridad hídrica responsable.

“La condición fundamental para que cualquier proyecto de fracturación hídrica sea viable en México es la existencia de un marco regulatorio robusto, específico y verificable”, señaló Campos López, y refirió que el CICM “considera que dicho marco debe garantizar, como mínimo, la protección de los acuíferos, la sustitución progresiva de aditivos por compuestos biodegradables, el monitoreo sísmico continuo, y la transparencia en los datos de operación de infraestructura en cuestión. Igualmente es indispensable el seguimiento técnico oportuno durante todo el ciclo de vida de la infraestructura”.

Jesús Campos López manifestó que el Colegio de

Ingenieros Civiles de México está de acuerdo en la evaluación técnica seria de la fracturación hidráulica con nuevas tecnologías de bajo impacto; sin embargo, enfatiza que es indispensable que los métodos no se apliquen sin estudios previos y sin condiciones regulatorias mínimas, pues “la regulación sin supervisión es letra muerta”.

En su ponencia, el ingeniero geohidrólogo Rubén Chávez Guillén presentó un estudio sobre la distribución del uso de agua en Chihuahua, Coahuila, Nuevo León y Tamaulipas. Bajo un escenario hipotético de mil pozos de fracturación hidráulica, el análisis revela que este volumen representaría entre el 1% o 2% del total del agua destinada a todos los usos. Incluso, equivale a una fracción mínima del consumo industrial. Además, puntualizó que este uso, a diferencia de otros sectores, se trata de un consumo temporal, sin una demanda significativa posterior.

El también expresidente de la Asociación Geohidrológica Mexicana (AGM) recomendó emprender acciones para explotar los yacimientos no convencionales que reduzca el riesgo de enfrentar una crisis energética; rescatar y complementar la regulación formulada en administraciones anteriores como punto de partida de una versión actualizada que minimice el riesgo de contaminación de los acuíferos y el daño ambiental; acelerar la investigación de las fuentes de agua que en cada yacimiento podrían sustentar la aplicación de la fracturación hidráulica sin comprometer el suministro de agua de los demás sectores, particularmente el consumo humano; impulsar la formación de cuadros técnicos en las dependencias e instituciones académicas en la materia; y socializar la magnitud de la demanda de agua, considerando la corta duración de la fracturación y la posibilidad de utilizar fuentes alternativas sin mayor competencia con los demás usos.

Al comentar sobre la conferencia, Eric Morales Cacicque, investigador del Instituto de Geología de

la UNAM, consideró que el principal desafío no es tecnológico sino de gobernanza: sin capacidades institucionales sólidas, transparencia y confianza social, el agua se convierte no solo en un insumo, sino en el factor crítico que puede limitar, legitimar o bloquear cualquier desarrollo de la fracturación hidráulica.

En sus comentarios, Sergio Aceves Borbolla, coordinador del Comité de Energía del CICM, sostuvo que la exploración de yacimientos no convencionales debe evaluarse principalmente desde la óptica de la seguridad energética, ya que el país cuenta con el recurso y con viabilidad técnica para desarrollarlo. Más que rechazar la fracturación por sus impactos, propuso gestionarlos mediante infraestructura adecuada, capacidades de ejecución, formación de recursos humanos y un sistema robusto de supervisión y monitoreo que genere confianza social.

Por su parte, Andrés Moreno y Fernández, vicepresidente Técnico y Desarrollo de la Ingeniería del CICM, planteó como retos, además de los técnicos, primero, la aceptación de la población, que a diferencia de lo que ocurre en Estados Unidos no participaría directamente en la renta del recurso y podría oponerse ante posibles afectaciones; y segundo, la viabilidad en costos, dado que el gas importado desde Estados Unidos resulta actualmente más barato, y sugirió incorporar el tema en el marco del T-MEC, dada su relevancia estratégica para el país.

Finalmente, Ascensión Medina Nieves, presidente de la Junta de Honor del CICM, dijo que el debate sobre la fracturación hidráulica debe centrarse en la urgencia de fortalecer la soberanía energética, ante un escenario de reservas limitadas de petróleo y una alta dependencia del gas importado. En este contexto, consideró que la fracturación hidráulica no es una opción, sino una necesidad estratégica, siempre que se aborde con inversión, coordinación institucional y desarrollo tecnológico.



Computrabajo anuncia los Best WorkPlaces 2026 en México

Por noveno año consecutivo, Computrabajo, el sitio de empleo líder en Latinoamérica da a conocer a las mejores empresas para trabajar en México en la edición de Best WorkPlaces 2026 con la participación de más de 43 mil empresas en el país.

Los Best WorkPlaces se otorgan a las mejores empresas para trabajar según las 353 mil valoraciones de colaboradores, excolaboradores y candidatos. Los usuarios de Computrabajo evaluaron entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 2025 los diferentes aspectos de las empresas en las que trabajan, han trabajado o aspiran a trabajar en el último año: ambiente laboral, liderazgo, salario y prestaciones y, por último, oportunidades de carrera y crecimiento profesional.

“En Computrabajo queremos reconocer las mejores prácticas de las empresas en su compromiso de garantizar una buena experiencia en el trabajo, pero también en el proceso de búsqueda de empleo. Ser reconocidas como Best WorkPlaces les permite no solo atraer nuevo talento sino asegurar la satisfacción y retención del actual, lo que re-

percute en alta productividad y bajos niveles de rotación en las organizaciones”, comentó Alejandra Martínez, Responsable de Estudios de Mercado Laboral de Computrabajo

De acuerdo con las valoraciones, el top 10 de los Best WorkPlaces para trabajar en México en 2026 es:

1. Grupo Xcaret, hotelería
2. Cemex, construcción
3. Bimbo, consumo masivo
4. UNAM, educación
5. Adient, industrial
6. Manpower, recursos humanos
7. Starbucks, gastronomía
8. DHL, logística
9. Coppel, retail
10. Telvista, telemarketing- BPO

Asimismo, los premios reconocen el papel del CEO en mantener la reputación de las empresas como empleadoras y su relevancia para las estrategias de atracción y retención de colaboradores en un mercado que actualmente compite por talento que cumpla con las necesidades de las empresas. El reco-

nocimiento al “Mejor CEO” de México es para Miguel Quintana Pal, CEO de Grupo Xcaret.

A través de las valoraciones de empresas en Computrabajo, los profesionistas son los encargados de evaluar y brindar un puntaje a las empresas, lo que permite recabar información de primera mano sobre las experiencias de trabajo o en el proceso de reclutamiento en éstas.

“La reputación de una empresa ya no se construye únicamente desde el discurso institucional, sino desde las experiencias reales de sus colaboradores y de sus candidatos en el proceso de selección. Hoy vemos profesionistas mucho más informados, que contrastan opiniones y valoran la coherencia entre lo que una organización promete y lo que realmente ofrece. Para las empresas, esto representa una gran oportunidad de fortalecer su marca empleadora, pero también implica el reto de cuidar la experiencia del candidato y del colaborador en todo momento”, agregó Alejandra Martínez.



Estadios al límite: la presión estructural que pondrá a prueba el Mundial 2026 en México

A pocos meses de que México sea una de las sedes de la Copa Mundial de la FIFA 2026, la conversación pública no solo se centra en la logística, la seguridad o la experiencia del aficionado, hay una dimensión menos visible, pero estratégica, en la preparación del Mundial: la respuesta estructural de estadios e infraestructura ante cargas humanas masivas.

La pasión del fútbol ha demostrado, incluso, su capacidad de generar efectos medibles. En 2018, el Servicio Sismológico Nacional registró un "sismo artificial" en la Ciudad de México tras el gol de Hirving Lozano contra Alemania, provocado por saltos masivos de aficionados.

Este fenómeno no es aislado: investigaciones del Consejo Superior de Investigaciones Científicas han documentado cómo goles del FC Barcelona generaron vibraciones detectables por sismómetros urbanos, mientras que en Estados Unidos, la red sísmica del Pacific Northwest Seismic Network registró actividad durante un partido de la NFL en 2011.

Estos datos confirman que los estadios son estructuras dinámicas sometidas a cargas variables y sincronizadas. De acuerdo con estudios académicos internacionales sobre monitoreo estructural (SHM, por sus siglas en inglés), las vibraciones inducidas por multitudes pueden ubicarse en rangos de frecuencia de entre 2 y 5 Hz, como lo reportó el Seismology Research Centre durante eventos masivos en Australia en 2025.

En México, la normativa es particularmente estricta. El Reglamento de Construcciones de la Ciudad de México establece criterios de diseño sísmico, supervisión y responsabilidad estructural avalados por corresponsables en seguridad estructural. Estas disposiciones, reforzadas tras el Terremoto de México de 1985, obligan a que toda edificación cumpla con estándares rigurosos de resistencia, ductilidad y comportamiento dinámico.

Sin embargo, el cumplimiento normativo no elimina el riesgo asociado al envejecimiento de las estructuras, al uso intensivo ni a las variaciones entre diseño y ejecución. "Hoy el reto no es solo construir bien, sino entender cómo se comportan las estructuras en tiempo real", señala Felipe Martínez, CEO de Huella Estructural.

"El monitoreo estructural continuo permite medir variables como aceleraciones, desplazamientos y frecuencias de vibración, generando datos objetivos sobre el estado de una estructura. En estadios, esto es especialmente relevante porque las cargas humanas son dinámicas, rítmicas y pueden sincronizarse, generando fenómenos como amplificación o resonancia. Nuestra tecnología permite anticipar estos comportamientos y tomar decisiones informadas antes de que se conviertan en un riesgo", explica Martínez.



Tendencias en estadios

A nivel internacional, estadios como el San Siro en Italia o el Estadio do Dragão en Portugal han implementado sistemas de monitoreo en tiempo real para evaluar el comportamiento de gradas durante partidos y conciertos. En China, el Estadio Nacional “Nido de Pájaro” utiliza redes inalámbricas de sensores para medir parámetros estructurales y ambientales, consolidando una tendencia global hacia la instrumentación de infraestructuras críticas.

En este contexto, Huella Estructural ha desarrollado soluciones basadas en sensores inteligentes y análisis de datos que permiten evaluar la “salud estructural” de estadios, puentes y aeropuertos en tiempo real. Su tecnología facilita la detección temprana de anomalías, la identificación de cambios en la rigidez estructural y la construcción de modelos predictivos que ayudan a priorizar mantenimiento y reforzamiento.

“El monitoreo estructural ofrece visibilidad continua sobre el comportamiento de una infraestructura. Durante el Mundial, esto se traduce en seguridad para millones de personas y en la continuidad operativa de instalaciones clave”, agrega Martínez.

Por su parte, Juan José Ramírez, Ingeniero Civil y Director Técnico de Huella Estructural en México, subraya que el país cuenta con una de las normativas más robustas en materia estructural debido a su historial sísmico. “Toda obra debe ali-

nearse al reglamento local y ser avalada por un corresponsable en seguridad estructural. Sin embargo, el proceso constructivo está sujeto a variaciones y error humano, por lo que el monitoreo posterior es clave para validar que la estructura real se comporte como fue diseñada”, explica.

Ramírez enfatiza que cada estructura tiene propiedades dinámicas propias como masa, rigidez y periodos de vibración que deben medirse en campo. “En estadios existentes, como los que serán sede del Mundial, es fundamental instrumentar desde ahora para identificar sus frecuencias naturales y evitar fenómenos de resonancia con las cargas inducidas por el público. La fatiga en elementos estructurales por vibración repetitiva es una de las principales causas de degradación, y solo con datos en tiempo real se puede anticipar y mitigar este riesgo”, concluye.

De cara al Mundial 2026, la salud estructural se posiciona como un elemento estratégico para garantizar no solo la seguridad, sino la resiliencia de la infraestructura. En un entorno donde un gol puede hacer vibrar a toda una ciudad, la tecnología y la ingeniería se convierten en aliados indispensables para asegurar que esa emoción se mantenga dentro de márgenes seguros.



Adultos mayores, entre los grupos más vulnerables al fraude inmobiliario: cómo prevenirlos y proteger su patrimonio

Para muchas personas adultas mayores, una propiedad no solo representa un inmueble, sino años de trabajo, ahorro, estabilidad y, en muchos casos, el legado construido a lo largo de toda una vida. Por eso, cuando ocurre un fraude inmobiliario, la afectación no es únicamente económica; también impacta la tranquilidad familiar y la seguridad patrimonial.

“Hoy, los adultos mayores forman parte de uno de los grupos más expuestos a riesgos en operaciones de compraventa, renta o regularización de inmuebles. La confianza en terceros, poca o nula experiencia en procesos digitales, procesos legales complejos y, en algunos casos, falta de acompañamiento puede abrir la puerta a engaños que terminan en pérdidas severas”, señaló Diana Sandoval, directora general de Kallify.

En este contexto, prevenir no es exagerar. Es actuar a tiempo. Los expertos de Kallify, la primera Proptech Legaltech enfocada en brindar seguridad jurídica al comprador y al vendedor de un inmueble y acompañarlos durante el proceso de dictaminación jurídica con el Notario de su preferencia, responden a preguntas básicas sobre el tema:

¿Por qué los adultos mayores son más vulnerables a un fraude inmobiliario?

Existen distintos factores que pueden incrementar su exposición a este tipo de riesgos. Uno de los principales es la confianza excesiva en conocidos, intermediarios o incluso familiares, sin verificar a fondo la documentación o la legalidad de la operación. A esto se suma la brecha tecnológica, que puede dificultar la identificación de anuncios falsos, plataformas no confiables o esquemas de fraude digital.

También influye el aislamiento social. Cuando una persona se enfrenta sola a una operación inmobiliaria, es más probable que tome decisiones bajo presión o sin una segunda revisión.

Además, la complejidad de los trámites notariales, registrales, administrativos y fiscales puede hacer que inconsistencias relevantes pasen desapercibidas hasta etapas avanzadas del proceso.

¿Cuáles son los fraudes inmobiliarios más comunes contra adultos mayores?

Aunque cada caso tiene particularidades, hay patrones que se repiten con frecuencia.

1. Falsificación de escrituras o firmas. Uno de los fraudes más delicados ocurre cuando se alteran documentos, se falsifican firmas o se induce a la persona a firmar papeles cuyo alcance real desconoce. Esto puede derivar en contratos de compraventa, cesiones o arrendamientos fraudulentos.
2. Enganches por inmuebles inexistentes. También son frecuentes los casos en los que una supuesta inmobiliaria, desarrollador o intermediario solicita anticipos o apartados por propiedades que no existen, que no están disponibles o que ni siquiera pertenecen a quien las ofrece.
3. Venta de propiedades ajenas. En este esquema, una persona intenta vender un inmueble del que no es propietario, aprovechando que la parte interesada no revisó correctamente la situación registral del bien ni la identidad real del propietario.
4. Manipulación o abuso por personas cercanas. No todos los riesgos provienen de desconocidos. En algunos casos, familiares, vecinos o personas de confianza manipulan documentos o decisiones patrimoniales para obtener control sobre los bienes de un adulto mayor.
5. Fraudes digitales y telefónicos. Llamadas



falsas, mensajes de supuestos gestores, créditos engañosos o publicaciones con ofertas demasiado atractivas también forman parte del problema. Estos engaños suelen apelar a la urgencia o a la promesa de una oportunidad irreplicable.

¿Cómo prevenir un fraude si ya eres propietario de un inmueble?

La prevención comienza con revisar el estado jurídico de la propiedad. Una medida recomendable es realizar una dictaminación jurídica con el Notario de tu preferencia, a fin de revisar la situación documental y registral del inmueble antes de cualquier operación. Este tipo de análisis puede ayudar a identificar si la propiedad está correctamente escriturada y registrada, si existen procesos sucesorios pendientes o si hay antecedentes que deban aclararse antes de vender o rentar.

Otra herramienta preventiva importante es la alerta inmobiliaria a través del RPP (Registro Público de la Propiedad). Este servicio permite recibir avisos cuando se intenta realizar algún movimiento sobre el inmueble, como compraventa, embargo o hipoteca. Contar con este seguimiento puede ser útil para detectar oportunamente movimientos no autorizados.

Además, es recomendable que cualquier decisión patrimonial relevante se tome con asesoría profesional, especialmente cuando se trate de firmar documentos, otorgar poderes o iniciar procesos de venta.

¿Qué revisar antes de comprar un inmueble?

Si una persona adulta mayor va a comprar una

propiedad, no basta con que el inmueble parezca una buena oportunidad o proyecte confianza a simple vista. Lo primero que debe revisarse es su situación jurídica, idealmente mediante una dictaminación jurídica previa. Esta revisión permite confirmar que quien vende realmente sea el propietario, identificar si existen copropietarios o terceros cuya autorización sea necesaria, que la documentación esté completa y que no existan gravámenes, conflictos sucesorios, adeudos o restricciones legales que puedan afectar la compraventa.

También es importante revisar el perfil del asesor o intermediario involucrado, así como confirmar que el desarrollo o la empresa tenga antecedentes verificables, especialmente si se trata de preventas. Cuando existan dudas, lo más prudente es detenerse, pedir una revisión adicional y no actuar bajo presión.

¿Qué hacer antes de rentar un inmueble?

En el arrendamiento, los riesgos tampoco son menores. Muchas estafas comienzan con anuncios atractivos, precios fuera de mercado o solicitudes de depósito urgente para “apartar” una propiedad. Por eso, antes de rentar, es fundamental verificar la identidad del arrendador, solicitar documentos, confirmar la propiedad del inmueble y evitar cualquier acuerdo verbal.

Todo arrendamiento debe formalizarse mediante contrato. Además, los pagos deben hacerse por medios bancarios rastreables y deben conservarse los comprobantes. Si una supuesta oportunidad exige prisa, opacidad o pagos sin soporte, lo más recomendable es no continuar.

El acompañamiento familiar y de especialistas también protege el patrimonio

Uno de los errores más comunes en este tipo de operaciones es pensar que la experiencia o la confianza basta para evitar riesgos. En realidad, el acompañamiento de un familiar de confianza o de especialistas puede marcar una diferencia importante.

Revisar documentos entre dos personas, consultar a un Notario, pedir una segunda opinión o detener una operación hasta tener claridad jurídica no retrasa el proceso: lo fortalece y ayuda a proteger el patrimonio.

Prevenir siempre será mejor que corregir

En materia inmobiliaria, los fraudes suelen descubrirse cuando ya hubo un pago, una firma o una entrega de documentos. Por eso, la prevención sigue siendo la mejor herramienta.

Proteger el patrimonio de los adultos mayores implica actuar con más orden, más información y revisión antes de comprometer una operación. La seguridad jurídica no debe verse como un trámite adicional, sino como una medida de protección patrimonial.

“Contar con una dictaminación jurídica previa del inmueble permite identificar riesgos y tomar decisiones con mayor certeza, especialmente cuando se trata de proteger el patrimonio de grupos más vulnerables”, concluyó Diana Sandoval.

Para más información, visita www.kallify.com



Crónica Especial

Expo Constructo 2026:

Monterrey reafirma su liderazgo como motor de la construcción y la infraestructura en México

**Por Abel Patiño Rangel Editor,
Revista World Construcción**

Monterrey, Nuevo León, junio de 2026. Del 3 al 5 de junio, el Centro Internacional de Negocios Cintermex fue sede de una nueva edición de Expo Constructo 2026, uno de los encuentros más importantes para la industria de la construcción, infraestructura, desarrollo inmobiliario, equipamiento, tecnología y proveeduría especializada del norte del país.

Durante tres días, empresarios, desarrolladores, contratistas, fabricantes, distribuidores, arquitectos, ingenieros, organismos empresariales, instituciones académicas y representantes gubernamentales se dieron cita en Monterrey para conocer las tendencias que están transformando al sector de la construcción en México.

Una plataforma de negocios para la construcción nacional

Expo Constructo se consolidó una vez más como un punto estratégico para el intercambio comercial y tecnológico entre empresas nacionales e internacionales. De acuerdo con estimaciones de organizadores y participantes, la exposición registró una afluencia aproximada de entre 8,000 y 12,000 visitantes especializados, provenientes principalmente de Nuevo León, Coahuila, Tamaulipas, Chihuahua, San Luis Potosí, Querétaro, Ciudad de México, Jalisco y la región Bajío.

La muestra comercial reunió alrededor de 250 a 350 empresas expositoras, representando sectores como:

- Maquinaria y equipo para construcción.
- Infraestructura urbana.
- Materiales de construcción.
- Acero y estructuras metálicas.
- Automatización y digitalización.

- Soluciones eléctricas e hidráulicas.
- Seguridad industrial.
- Tecnología BIM.
- Sistemas prefabricados y modulares.
- Equipamiento para edificaciones comerciales e industriales. Soluciones sustentables.

Participaron compañías mexicanas, así como empresas con representación de Estados Unidos, Canadá, España, Alemania, Italia y China, fortaleciendo la visión internacional del evento.

Innovación y tecnología: protagonistas de la edición 2026

Uno de los temas más relevantes observados durante la exposición fue la creciente incorporación de herramientas digitales y automatización en los procesos constructivos.

Entre las innovaciones que despertaron mayor interés destacaron:

- Inteligencia Artificial aplicada a la construcción
- Planeación predictiva de proyectos.
- Gestión de riesgos.
- Optimización de recursos.
- Control de costos y cronogramas.

Gemelos Digitales (Digital Twins)

Empresas tecnológicas mostraron plataformas capaces de replicar virtualmente edificios e infraestructura para monitoreo en tiempo real y mantenimiento preventivo.

BIM de nueva generación

Los sistemas Building Information Modeling continúan evolucionando hacia entornos colaborativos más robustos, integrando diseño, construcción y operación.



Drones y escaneo láser

Las soluciones de levantamiento topográfico y supervisión de obra mediante drones se posicionan como herramientas indispensables para grandes proyectos.

Construcción industrializada

La prefabricación y la construcción modular mostraron importantes avances en velocidad de ejecución, control de calidad y sustentabilidad.

Materiales sostenibles

Diversas empresas presentaron:

- Concretos de baja huella de carbono.
- Sistemas de aislamiento térmico.
- Tecnologías de ahorro energético.
- Soluciones para certificaciones ambientales.

Conferencias y temas de mayor interés

El programa académico reunió especialistas de diversas disciplinas relacionadas con infraestructura, urbanismo, ingeniería y desarrollo económico.

Los temas que generaron mayor interés entre los asistentes fueron:

Nearshoring y expansión industrial

El fenómeno de relocalización de empresas hacia México continúa impulsando inversiones en parques industriales, centros logísticos y desarrollos inmobiliarios.

Infraestructura estratégica para México

Se discutieron proyectos vinculados con:

- Carreteras.
- Redes ferroviarias.
- Infraestructura energética.
- Desarrollo urbano.

Transformación digital del sector

La digitalización de los procesos constructivos fue presentada como una necesidad competitiva más que como una tendencia futura.

Sustentabilidad y eficiencia energética

La industria enfrenta una creciente presión para reducir emisiones y adoptar tecnologías de construcción más responsables con el medio ambiente.

Talento y capacitación

Empresarios y especialistas coincidieron en la necesidad de formar capital humano especializado para atender la creciente demanda de proyectos.

Expectativas económicas para el sector

Los participantes mostraron optimismo respecto al desempeño del sector construcción durante 2026 y 2027.

Las expectativas se sustentan principalmente en:

Inversión industrial

La llegada de nuevas plantas manufactureras y centros logísticos continúa impulsando proyectos en el norte del país.

Expansión de parques industriales

Nuevo León mantiene una posición privilegiada para captar inversiones derivadas del nearshoring.

Infraestructura energética

Los proyectos relacionados con energía, distribución eléctrica y redes industriales representan oportunidades importantes para proveedores y contratistas.

Desarrollo inmobiliario

La demanda de vivienda, espacios comerciales e infraestructura urbana continúa generando oportunidades de crecimiento.



Nuevo León: referente nacional de inversión

Monterrey se confirmó durante Expo Constructo 2026 como uno de los polos económicos más dinámicos de América Latina.

Diversos especialistas coincidieron en que el estado mantiene ventajas competitivas relevantes:

Ubicación estratégica.

Cercanía con Estados Unidos.

Infraestructura logística.

Ecosistema industrial consolidado.

Disponibilidad de proveedores especializados.

Estas condiciones continúan atrayendo inversiones multimillonarias en manufactura avanzada, tecnología, logística e infraestructura.

Lo que observó World Construcción

Durante los recorridos realizados por Revista World Construcción, se identificaron tres grandes tendencias que marcarán la agenda de la industria en los próximos años:

1. Digitalización acelerada La inteligencia artificial, BIM y los gemelos digitales comienzan a convertirse en herramientas operativas para empresas de todos los tamaños.

2. Industrialización de la construcción

La necesidad de construir más rápido y con mayor eficiencia está impulsando sistemas prefabricados, modulares y procesos automatizados.

3. Sustentabilidad como factor competitivo

Los proyectos públicos y privados demandan cada vez más soluciones orientadas a la eficiencia energética y reducción de emisiones.





Conclusiones

Expo Constructo 2026 confirmó que la construcción mexicana atraviesa una etapa de transformación impulsada por la innovación tecnológica, la inversión industrial y la necesidad de desarrollar infraestructura más eficiente y sostenible.

El evento demostró que México mantiene un entorno favorable para la inversión y que estados como Nuevo León seguirán desempeñando un papel fundamental en el crecimiento económico nacional.

La combinación de tecnología, talento, infraestructura y oportunidades derivadas del nearshoring coloca a la industria de la construcción frente a uno de los ciclos de crecimiento más relevantes de los últimos años.

Para fabricantes, distribuidores, desarrolladores, contratistas y proveedores especializados, Expo Constructo 2026 representó mucho más que una exposición comercial: fue una ventana al futuro inmediato de la construcción en México.



 informa markets

EXPOSICIÓN: 19 - 21 DE ENERO DE 2027
FORMACIÓN: 18 - 21 DE ENERO DE 2027
CENTRO DE CONVENCIONES DE LAS VEGAS

TO THE MAX

Supere los límites. Rompa barreras. Traspase fronteras. ¿Y cuando haya superado todos esos obstáculos? Descubrirá todo su potencial para la grandeza. World of Concrete le ofrece todas las soluciones del mundo real para hacer frente a sus desafíos y llevar su capacidad a un nuevo nivel. Las oportunidades de crecimiento están en todas partes, ya sea probando herramientas y tecnologías revolucionarias o estrechando la mano de sus futuros socios. ¿Listo para triunfar al máximo? Nada se interpone en su camino.



▶ **ALCANCE EL MÁXIMO
RENDIMIENTO**



▶ **VER EVENTOS GLOBALES**

