WORLD CONSTRUCCION
revista virtual en: www.worldconstruccion.mx | síguenos en redes sociales
MÉXICO -EDICION NOVIEMBRE - 2026

30 Aniversario
SANIMODUL DE MEXICO S.A de C.V.
MAMPARAS PARA SANITARIOS PÚBLICOS



METALDOOR, S.A. DE C.V.

PUERTAS Y MARCOS METÁLICOS

www.puertasmetaldoor.com.mx

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



/metaldoormx 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.





30 Aniversario

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.

La calidad del concreto hidráulico: la base de estructuras seguras y duraderas


Prueba de revenimiento

En todo proyecto se hacen presentes estructuras a base de concreto hidráulico, ya sea como material prioritario o como complemento del proyecto, sobre todo en estructuras sustentables, desde cada edificio, puente, carretera o vivienda hasta pasillos para pasos peatonales tiene un elemento en común: el concreto hidráulico. Aunque suele pasar desapercibido una vez terminada la obra, su calidad es uno de los factores más importantes para garantizar la seguridad, funcionalidad y vida útil de cualquier infraestructura.

El concreto hidráulico ha sido durante décadas el material de construcción más utilizado en el mundo gracias a su resistencia, versatilidad y capacidad para adaptarse a diferentes condiciones de servicio. Sin embargo, estas cualidades solo pueden aprovecharse cuando el material cumple con estrictos estándares de calidad – costo, desde su diseño, fabricación hasta su colocación y evaluación en laboratorio.

El reconocido investigador A. M. Neville, autor de Properties of Concrete, señala que la calidad del concreto no puede evaluarse únicamente por su resistencia a la compresión. Un concreto de calidad también debe presentar buena trabajabilidad, uniformidad, durabilidad y un comportamiento adecuado frente a las condiciones ambientales a las que estará expuesto. En otras palabras, un concreto resistente no siempre será un concreto durable, si no se controla correctamente todo su proceso de producción para lo que será destinado, desde elementos estructurales u ornamentales.

Un concreto durable es capaz de resistir durante muchos años la acción del agua, los cambios de temperatura, los agentes químicos y otros factores que pueden provocar deterioro prematuro. Cuando estos aspectos no se consideran, las estructuras pueden presentar fisuras, corrosión del acero de refuerzo y elevados costos de mantenimiento mucho antes de lo previsto.

La calidad del concreto comienza incluso antes de mezclar sus componentes. La selección adecuada del cemento, los agregados según la zona donde se lleve a cabo el proyecto, el agua si es potable o tratada, y los aditivos, así como un diseño de mezcla correctamente calculado, constituyen la base para obtener un producto confiable y con un costo accesible. Posteriormente, durante la ejecución de la obra, es indispensable controlar aspectos como el revenimiento, la temperatura, el transporte, la colocación, la vibración y el curado del concreto, ya que cualquiera de estas etapas puede afectar significativamente su desempeño final.

Actualmente, la industria de la construcción enfrenta nuevos retos relacionados con la sostenibilidad, la eficiencia, su ejecución y la optimización de recursos. Por ello, la calidad del concreto ya no solo se relaciona con la resistencia, sino también con su capacidad para ofrecer un mejor desempeño utilizando menos materiales, reducir emisiones de dióxido de carbono y prolongar la vida útil de las estructuras. Un concreto durable y con el diseño adecuado, tomando en cuenta los factores climatológicos, elementos por colar, representa una inversión inteligente, ya que disminuye los costos de mantenimiento, por ejemplo que el concreto se introduzca correctamente entre el armado de los elementos estructurales contratrabes, columnas, trabes, losas, etc., tiende a reducir el impacto ambiental asociado con las reparaciones o reconstrucciones.

Esto brinda confianza tanto a constructores como a desarrolladores, supervisores y usuarios finales. En VARC, S.A DE C.V. se capacita al personal para cumplir con esta confianza que nos encomienda nuestro cliente para lo cual, nosotros somos los corresponsables de brindar calidad y seguridad de los proyectos donde intervenimos.





La calidad del concreto hidráulico no debe entenderse como un requisito administrativo o un simple cumplimiento normativo. Es, en realidad, una herramienta que protege vidas, optimiza recursos y garantiza que las obras de infraestructura puedan cumplir su función durante décadas. de como ISO/IEC 17025

En un contexto donde las exigencias técnicas son cada vez mayores, invertir en procesos de control de calidad, personal capacitado y laboratorios competentes representa una decisión estratégica para toda organización dedicada a la verificación de la calidad de los materiales que intervienen en una obra, por lo que la aplicación correcta de un sistema de aseguramiento basados en la ISO/IEC 17025, hacen que la construcción sea de calidad excelente. Al final, la calidad del concreto no solo sostiene edificios y carreteras; sostiene la confianza de quienes los utilizan todos los días. Mediante ensayos especializados, como la determinación de la resistencia a la compresión, el contenido de aire, la densidad y otras propiedades físicas, es posible verificar que el concreto cumple con las especificaciones del proyecto y con las normas técnicas aplicables. Estos resultados permiten detectar oportunamente desviaciones y tomar decisiones que contribuyan a prevenir fallas estructurales.

Actualmente, la industria de la construcción enfrenta nuevos retos relacionados con la sostentabilidad, la eficiencia y la optimización de recursos. Por ello, la calidad del concreto ya no solo se relaciona con la resistencia, sino también con su capacidad para ofrecer un mejor desempeño utilizando menos materiales, reducir emisiones de dióxido de carbono y prolongar la vida útil de las estructuras. Un concreto durable representa una inversión inteligente, ya que disminuye los costos de mantenimiento y reduce el impacto ambiental asociado con las reparaciones o reconstrucciones.

Asimismo, normas internacionales como ISO/IEC 17025 y un sistema de aseguramiento de calidad que sometemos a la consideración de la E.M.A. fortalecen la confiabilidad de los ensayos realizados por los laboratorios, asegurando que los resultados emitidos sean técnicamente válidos y trazables. Esto brinda confianza tanto a constructores como a desarrolladores, supervisores y usuarios finales.

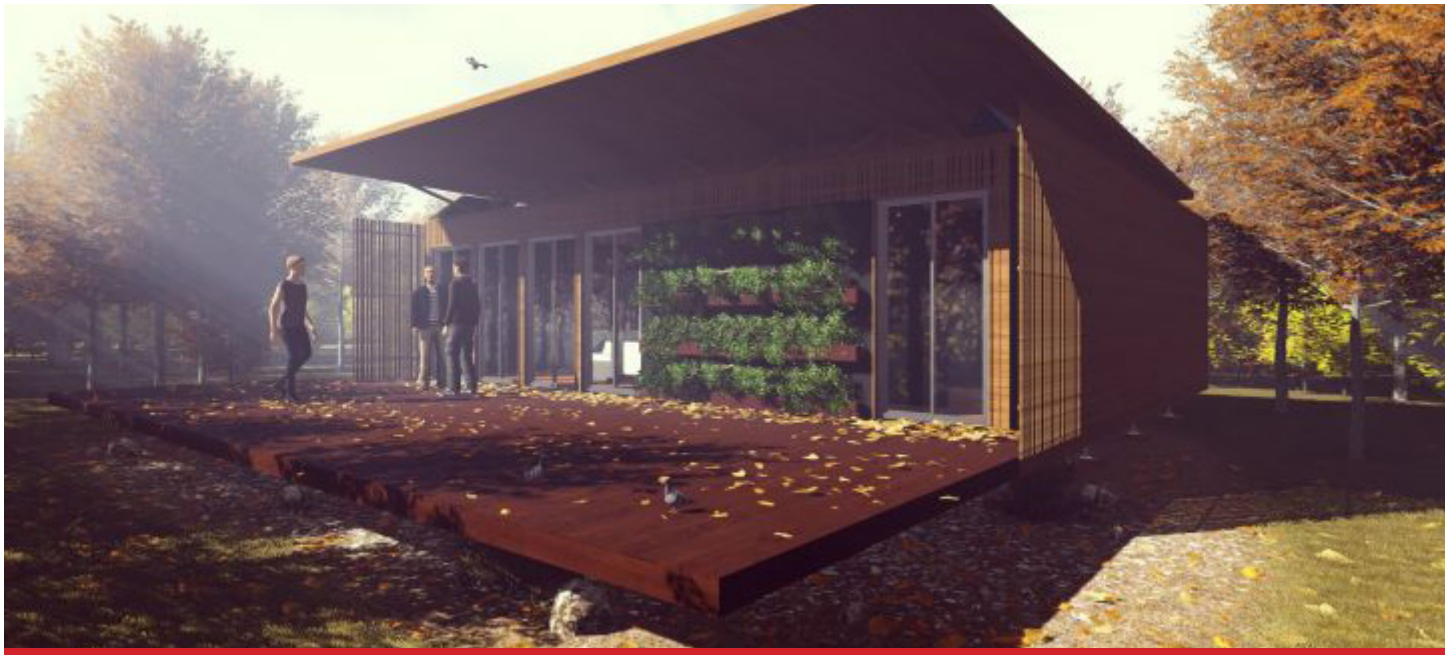
La calidad del concreto hidráulico no debe entenderse como un requisito administrativo o un simple cumplimiento normativo. Es, en realidad, una herramienta que protege vidas, optimiza recursos y garantiza que las obras de infraestructura puedan cumplir su función durante décadas.

En un contexto donde las exigencias técnicas son cada vez mayores, invertir en procesos de control de calidad, personal capacitado y laboratorios competentes representa una decisión estratégica para toda organización dedicada a la construcción. Al final, la calidad del concreto no solo sostiene edificios y carreteras; sostiene la confianza de quienes los utilizan todos los días. Ponemos a las órdenes del Sector de Premezclados y Proyectistas nuestra Experiencia De 43 Años Para Engrandecer a La Industria De La Construcción.

CONTÁCTANOS

Teléfonos CDMX
55 5567 2919 y 55 5368 7490
WhatsApp
55 4875 5543 y 55 4923 6994
Correos:
atencionclientes@varcedyl.com.mx

Teléfonos CANCÚN
998 886 5183 y 9998 703 5312
WhatsApp:
998 671 7143
Correos:
atencionclientescancun@varcedyl.com.mx



¿Sabes si tienes una vivienda sustentable?

La sustentabilidad y el cuidado del medio ambiente forman parte de nuestro día a día, y eso no excluye a la vivienda. Aunque puede pensarse que se trata de usar materiales reciclables o hacer gastos excesivos para tener una vivienda sustentable, en Inmuebles24 te platicamos más sobre el tema y te damos algunas recomendaciones para que hagas de tu casa un entorno amigable con el ambiente sin perder comodidad ni funcionalidad.

"Actualmente muchos desarrolladores buscan reducir el impacto negativo en el medio ambiente en las nuevas construcciones, ya sea a través de instalaciones con mejor eficiencia energética, el aprovechamiento del diseño arquitectónico o espacios verdes, por mencionar algunos", señala Roberto Reveles, KAM de Inmuebles24.

Si estás buscando comprar o rentar una vivienda, hay características que pueden hacerla más eficiente y que también pueden impactar en los gastos mensuales del hogar. En ese sentido, de acuerdo con la Comisión de Vivienda del gobierno federal, una vivienda sustentable usa y aprovecha de manera eficiente la energía eléctrica y procura disminuir el consumo de agua potable. Algunas de sus recomendaciones son:

- Uso de focos ahorradores (mínimo de 20 watts en interiores y 13 watts en exteriores).
- Contar con calentador de gas de paso de rápida recuperación.
- Contar con inodoros con descarga máxima de 5 litros.
- Uso de llaves con dispositivo ahorrador de agua en cocina y baño.
- Usar regadera de grado ecológico.

Al momento de buscar una vivienda, identificar este tipo de características puede ayudar a evaluar el impacto ambiental del inmueble y los gastos asociados a su consumo y mantenimiento. Además de promover la calidad de vida de las personas.

En ese contexto la red inmobiliaria Century 21 analiza en su blog que "la demanda de viviendas sustentables continuará creciendo impulsada por incentivos fiscales, normativas ambientales y mayor conciencia sobre el cambio climático".

"La sustentabilidad comienza a ser un atributo que también puede influir en la decisión de compra o renta. Además de contribuir al cuidado del medio ambiente, características como la eficiencia energética o el ahorro de agua pueden representar beneficios económicos para quienes habitan una propiedad. En el portal acompañamos la búsqueda de los usuarios con filtros y otras herramientas que le faciliten encontrar el hogar de sus sueños ", señala Roberto Reveles.

De acuerdo con el portal Inmuebles24, existen "ecotecnologías" que son innovaciones diseñadas para mejorar la sostenibilidad y reducir el impacto ambiental a través del uso eficiente de recursos naturales.

Entre estas tecnologías destaca una que está al alcance de muchos hogares: el uso de iluminación LED o el uso de electrodomésticos de bajo consumo energético. A eso hay que contar que cada vez es más común la adopción de paneles solares para generación de energía en los hogares.

La sustentabilidad también comienza a formar parte de las decisiones cotidianas. Según una encuesta realizada en 2025 por Vida Circular, una asociación civil que fomenta prácticas sustentables y manejo responsable de residuos, el 67% de los mexicanos afirma que el medio ambiente influye en sus decisiones diarias, y el 76.7% de los encuestados dijo que estaría dispuesto a pagar un poco más por un producto que se ofrezca en un envase sustentable.

Oportunidades únicas de negocio

Te esperamos en

30 AÑOS

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

CFE Distribución Golfo Norte

acen Asociación de Contratistas Eléctricos del Noreste A.C.







Organismo de apoyo: AMERIC, A.C. Asociación Mexicana de Empresas del Ramo de Instalaciones para la Construcción AC



Crónica: Pastor Abel Patiño
Editor CEO de Patiño Publishing Group

Summit America's y Expo Show Panamá

Una experiencia de excelencia, conocimiento y relaciones que construyen negocios

Hay eventos empresariales que cumplen con un programa, y existen otros que consiguen transformar una agenda de actividades en una verdadera experiencia de negocios. SUMMIT AMERICA'S y EXPO SHOW, realizados en Panamá por Atlas Fabricantes de Pinturas de Brasil y sus patrocinadores, pertenecen a esta segunda categoría.

Desde el primer momento, la organización dejó claro que detrás de cada actividad existía una estrategia cuidadosamente diseñada. La recepción en el aeropuerto, el traslado, la llegada al hotel, la atención de los asistentes y el desarrollo de cada actividad estuvieron coordinados con una precisión que transmitió seguridad, profesionalismo y, sobre todo, una genuina preocupación por hacer sentir al visitante como un invitado especial.

Organización que se percibe en cada detalle

Uno de los aspectos más sobresalientes fue la coordinación del programa. Cada integrante del equipo conocía perfectamente su función, sus responsabilidades y el momento preciso en el que debía intervenir.

El programa se desarrolló prácticamente al pie de la letra. Esa precisión no se convirtió en rigidez; por el contrario, permitió que los asistentes disfrutaran cada momento con tranquilidad y confianza.

La recepción y atención estuvieron acompañadas de una calidez que, en diferentes momentos, rayó en la excelencia. El objetivo no parecía ser únicamente cumplir con un protocolo, sino crear las condiciones necesarias para que empresarios, distribuidores, fabricantes, clientes y patrocinadores pudieran relacionarse de una manera diferente.

Y ahí aparece uno de los grandes valores de este encuentro: la construcción de relaciones humanas como fundamento de las relaciones comerciales.

Hotel Marriott Playa Bonita Panamá: el escenario ideal

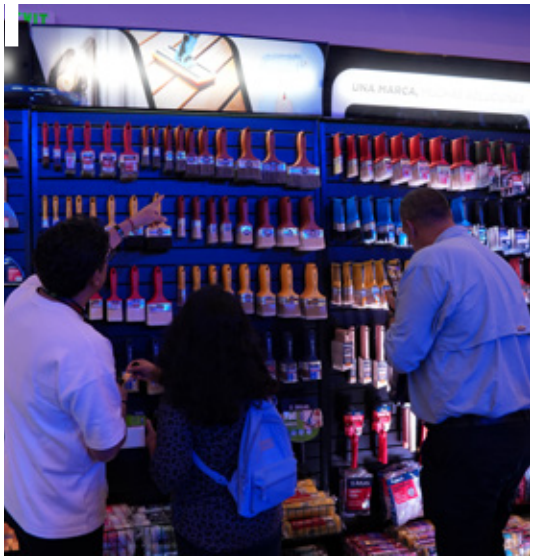
La elección del Hotel Marriott Playa Bonita Panamá resultó particularmente acertada. Su capacidad de alojamiento permitió concentrar a los participantes en un mismo espacio, facilitando la convivencia, las conversaciones espontáneas y el networking.

Los restaurantes, sus espacios y la atención del personal contribuyeron a crear un ambiente propicio para el encuentro empresarial. La capacitación del equipo de servicio permitió que la experiencia comenzara desde la llegada y se mantuviera durante toda la estancia.

Desde la recepción en el aeropuerto hasta la llegada al hotel, se percibió una coordinación que permitió que los invitados se concentraran en lo verdaderamente importante: conocer personas, compartir experiencias, descubrir oportunidades y hacer negocios.











El conocimiento como semilla del negocio

SUMMIT AMERICA'S no se limitó a presentar productos. Uno de sus mayores aciertos fue colocar sobre la mesa algo mucho más importante: el know-how del negocio.

Las conferencias permitieron analizar diferentes perspectivas relacionadas con el mercado, el desarrollo empresarial, el liderazgo, la relación cliente-proveedor y la necesidad de construir negocios con una visión de largo plazo.

Los conferencistas aportaron experiencia, trayectoria y conocimiento especializado en sus respectivas áreas. Sus intervenciones permitieron comprender que competir en mercados cada vez más exigentes no depende únicamente del precio o de la disponibilidad de un producto.

La verdadera diferencia está en la capacidad de ofrecer calidad, servicio, conocimiento, confianza y una propuesta de valor sostenible.

Los productos: calidad y visión de negocios. EXPO SHOW permitió trasladar esas ideas al terreno práctico.

Las marcas patrocinadoras tuvieron la oportunidad de presentar sus productos, explicar sus fortalezas y mostrar sus apuestas de negocio frente a un mercado cada vez más competido.

Cada producto representó algo más que una solución técnica. Representó una oportunidad para establecer relaciones comerciales y construir nuevos canales de distribución.

El análisis de los productos estuvo acompañado por una visión empresarial: ¿qué puede aportar esta marca al mercado?, ¿qué solución ofrece?, ¿qué respaldo tiene?, ¿qué calidad representa?, ¿qué oportunidad existe para desarrollar el negocio a largo plazo?

Ese enfoque convierte una exposición tradicional en un verdadero espacio de negocios.

El cóctel de bienvenida: cuando el negocio se vuelve humano

Si existe un momento particularmente interesante dentro de este tipo de encuentros, es el cóctel de bienvenida.

Después de las presentaciones formales, las conferencias y los protocolos, llega el momento de conversar de manera más relajada. Las barreras desaparecen y las personas dejan por un momento el papel de director, fabricante, distribuidor o comprador para convertirse simplemente en interlocutores.

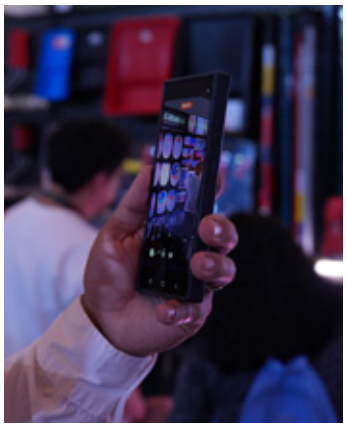
El cóctel de bienvenida fue, sin duda, uno de los momentos de mayor acercamiento entre los asistentes.















Desde mi punto de vista, es precisamente en estos espacios informales donde muchas veces comienza a construirse la confianza que posteriormente puede convertirse en una relación comercial.

El negocio puede comenzar en una mesa de negociación, pero muchas veces la confianza que hace posible ese negocio nace en una conversación casual, acompañada de empatía y de un interés genuino por conocer al otro.

El segundo día: el momento de hacer negocios

Llegó entonces el día esperado: mesas de negocio, networking y presentaciones de las marcas patrocinadoras.

El ambiente cambió. Las conversaciones adquirieron una orientación más comercial y las oportunidades comenzaron a tomar forma.

Las mesas de negocio permitieron acercar a fabricantes, distribuidores, compradores y empresarios con intereses comunes. Cada encuentro representó la posibilidad de identificar necesidades, analizar propuestas y explorar nuevos caminos de colaboración.

En este escenario, las marcas tuvieron la oportunidad de defender su propuesta de valor y presentar sus fortalezas ante un mercado altamente competitivo.

No se trataba solamente de vender un producto. Se trataba de explicar por qué ese producto puede convertirse en una buena decisión empresarial y en una relación comercial sostenible.

Relaciones cliente-proveedor: una nueva visión

Uno de los aprendizajes más importantes de SUMMIT AMERICA'S y EXPO SHOW es que la relación cliente-proveedor está evolucionando.

Hoy el mercado exige mucho más que una transacción.

El cliente busca respaldo, calidad, cumplimiento, innovación, servicio y una relación que pueda mantenerse en el tiempo.

El proveedor, por su parte, necesita comprender profundamente las necesidades de su mercado y convertirse en un verdadero aliado estratégico.

En ese sentido, el encuentro permitió sembrar una filosofía de negocio basada en la confianza, el conocimiento compartido y la construcción de relaciones de largo plazo.

Un cierre con mensaje y propósito

El cierre del evento tuvo un significado especial con la participación de Marcio Artz, director general de Atlas Pinturas de Brasil.

Su mensaje puso sobre la mesa una reflexión fundamental para cualquier empresario: la excelencia y la calidad del servicio deben estar antes que la búsqueda exclusiva del beneficio económico.

Esta visión adquiere especial relevancia en un mercado donde la competencia obliga a las empresas a diferenciarse constantemente.

El beneficio económico es una consecuencia necesaria de cualquier negocio









saludable, pero la permanencia y el crecimiento dependen de algo más profundo: la capacidad de generar valor, cumplir lo prometido, cuidar al cliente y construir relaciones que resistan el paso del tiempo.

El verdadero activo de Atlas: su gente
El evento culminó con un momento que, desde mi perspectiva, sintetizó perfectamente el espíritu de todo el encuentro: la presentación del staff.

Después de conocer productos, estrategias, conferencias y propuestas comerciales, apareció el verdadero activo que hace posible todo aquello: el recurso humano.

Las instalaciones, los productos y las estrategias son importantes; pero detrás de ellos siempre existen personas capaces de ejecutar, atender, resolver, innovar y construir relaciones.

Mostrar al equipo fue, por ello, mucho más que un acto protocolario. Fue reconocer públicamente que la excelencia de una organización comienza con las personas que la integran.

Y Panamá se despidió a ritmo de Brasil
Como no podía ser de otra manera, la clausura se convirtió en una auténtica celebración brasileña.

La música, la alegría, la convivencia y el ambiente festivo permitieron cerrar el encuentro dejando atrás las formalidades y celebrando algo mucho más importante: el encuentro entre personas y empresas de diferentes mercados que encontraron en Panamá un punto común para compartir conocimiento y construir oportunidades.

Más que un evento, una plataforma para construir futuro
SUMMIT AMERICA'S y EXPO SHOW demostraron que un evento empresarial puede convertirse en una plataforma para mucho más que presentar productos.

Puede convertirse en un espacio para sembrar conocimiento, fortalecer relaciones, compartir experiencias, descubrir oportunidades y construir confianza.

Atlas Fabricantes de Pinturas de Brasil y sus patrocinadores lograron crear un ambiente donde la organización, la hospitalidad, el conocimiento y los negocios caminaron de manera conjunta.

La excelencia estuvo presente en la logística, en la atención, en el programa, en los contenidos y, especialmente, en la visión de que los grandes negocios no solamente se construyen con buenos productos, sino con buenas personas, confianza y relaciones de largo plazo.

Panamá fue el escenario.
Pinturas Atlas de Brasil fue el anfitrión.

Los patrocinadores fueron parte fundamental de esta experiencia.

Pero el verdadero protagonista fue el encuentro humano que hizo posible que cada conversación pudiera convertirse en una nueva oportunidad.

¡Felicidades a Pinturas Atlas de Brasil, a sus patrocinadores y a todo el equipo que hizo posible SUMMIT AMERICA'S y EXPO SHOW Panamá!

REVISTA RWC

CONTENIDO

WWW.WORLDCONSTRUCCION.MX



P.6

ARTÍCULOS

La calidad del concreto hidráulico: la base de estructuras seguras y duraderas 2
¿Sabes si tienes una vivienda sustentable? 4
Summit America's y Expo Show Panamá 6
Despojo de viviendas en CDMX detona alarma digital:
127 millones de impactos exigen fin al "Cártel Inmobiliario" 12
Cemex reconoce a las obras más destacadas de México
en el 35 aniversario del Premio Obras Cemex 14
Dónde alquilar o comprar en Querétaro 16
CDMX, precios de inmuebles en venta, preventa y usados 18
Escrituras en regla: la primera línea de defensa frente al despojo inmobiliario 22
La vivienda vertical transforma la forma de vivir en CDMX
al privilegiar conectividad, movilidad y calidad de vida 24
Escuela de operadoras y operadores de Moctezuma 26
Menos oferta, más demanda y rentas al alza: el mercado inmobiliario de la CDMX entra en
un nuevo ciclo de oportunidades para invertir 28
Futuro de la captación inmobiliaria: IA, marca personal y equipos comerciales 30
Mantenimiento oportuno de carreteras protege la inversión pública, reduce costos y
fortalece la movilidad del país: XXV Reunión Nacional de Vías Terrestres de AMIVTAC . 31
Pulse Asset de Accumin Intelligence llega a México 32
Estudiantes de ingeniería civil proponen modernizar las hidroeléctricas para fortalecer la
transición energética de México 33
Marketbeat Guadalajara 34
Marketbeat Latinoamerica 38
CICM referente técnico para la revisión y supervisión de obras estratégicas:
Jesús Esteva Medina, secretario SICT 41
Comisión convocada por la CEPAL presenta propuestas para que América Latina y el
Caribe prospere en la nueva era geopolítica 42
Instala el CICM Comité de Igualdad Sustantiva y Participación Profesional 44
Mollo Noleggio has once again been ranked among the world's
top 100 rental companies and has climbed 17 places in the IRN 100 ranking 45
Expo Deconarq Cancún 2026 46
Presentan especialistas las claves que marcarán el mercado
inmobiliario hacia el cierre de 2026 50
Canalones de Aluminio México 52
National Pile Croppers incorpora a Andy King a su equipo de Desarrollo de Negocios .. 54
Trabajo exitoso en el Mundial por parte de la Secretaría de Gestión
Integral de Riesgos y Protección Civil: CICM 56
Moctezuma se suma al esfuerzo nacional de restauración
forestal impulsado por CONAFOR 58
Quintana Roo y Serfimex Capital fortalecen la resiliencia eléctrica y
aceleran la adopción de energía solar. 60
¿Qué es la prelación registral y por que es importante para la
seguridad jurídica de los inmuebles? 62
Fundación CICM asigna becas para cursar maestrías de ingeniería civil en Francia 64
Fischer equipa el nuevo Centro de Biotecnología de la Universidad de Bolonia con
soluciones innovadoras de fijación 66
El e-commerce acelera la nueva era de los edificios logísticos en México 70
Fracturación hidráulica viable, con marco regulatorio y tecnología de bajo impacto
ambiental: Colegio de Ingenieros Civiles de México 72
Computrabajo anuncia los Best WorkPlaces 2026 en México 73
Impermeabilización en torres verticales 74

ANUNCIANTES

Celta 76
Duncan México 69
Grupo ACMAR 75
Hygienic Pro 17
Metaldoor 2F
Molecor 13
Sanimodul 1
Veltia Hygolet 19

EXPOS

Expo Eléctrica y Solar Norte 5
Premio Obras Cemex 14
México Roofing Day 27
Expo CIHAC 20
BAUMA China 77
Los Cabos EXPOCON 59
WOC Las Vegas 55

DIRECTORIO

WORLD CONSTRUCCION

Publicación Online

EDICIÓN NOVIEMBRE 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:
Monserrat 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 prohibe su reproducción total o parcial. El contenido de los artículos es responsabilidad del autor. El contenido de los anuncios es responsabilidad del anunciante.

Encuéntranos en nuestras Redes Sociales:



Despojo de viviendas en CDMX detona alarma digital: 127 millones de impactos exigen fin al "Cártel Inmobiliario"

El delito de despojo de inmuebles en la Ciudad de México ha escalado de los juzgados a una crisis de opinión pública masiva en el ecosistema digital. Un análisis de inteligencia digital revela que la conversación alcanzó la cifra de 127,095,150 impresiones totales, lo que expone una profunda desconfianza ciudadana hacia las instituciones encargadas de procurar justicia y proteger la propiedad privada.

Un análisis realizado por la plataforma DINAMIC -el software de inteligencia digital con mayor profundidad cualitativa en México para medir el sentimiento en redes sociales-, identifica que la narrativa más potente (43%) se centra en la desconfianza hacia notarías, registros de propiedad y fiscalías.

El análisis cualitativo, complementado con datos de casos recientes como el de Matías

Romero 18 en la colonia Del Valle, desglosa las preocupaciones de la red en tres frentes críticos:

• **Desconfianza (43%):** Los usuarios denuncian la existencia de presuntas redes de corrupción y señalamientos cruzados entre el gobierno capitalino, Morena y el llamado "Cártel Inmobiliario" asociado a alcaldías del PAN.

• **Exigencia de reformas y operativos (26%):** Existe una demanda creciente por revisiones de expedientes más ágiles y restituciones inmediatas. La red destaca la organización vecinal y los plantones como mecanismos de protección ante inmuebles vulnerables.

• **Fraude documental y redes operativas (19%):** Los ciudadanos alertan sobre patrones de operación que incluyen el uso de cerrajeros, mudanzas y la falsificación de documentos para simular compraventas o herencias.

• **Presión inmobiliaria en viviendas vacías (12%)**: Se vincula el despojo con la presión de desarrolladoras sobre casas desocupadas o en proceso de reconstrucción, con llamados incluso a la recuperación de propiedades por cuenta propia.

El contexto institucional, reforzado por reportes del Gabinete contra el Despojo, identifica tres formas de operación que hoy mantienen en alerta a la ciudadanía: la irrupción violenta para expulsar a residentes, la ocupación de casas vacías o abandonadas, y el sofisticado fraude documental mediante contratos simulados ante el Registro Público. A la fecha, las autoridades han reportado 246 acciones, entre aseguramientos y restituciones, para intentar frenar un fenómeno que en algunos casos arrastra una década de impunidad.

"El fenómeno del despojo en la Ciudad de México demuestra que, para el habitante digital, la propiedad ya no solo se defiende con escrituras, sino con la vigilancia colectiva en redes", señaló Augusto del Río, CEO de DINAMIC.

El directivo destacó que la conversación es orgánica y con una presencia mínima de bots de apenas el 0.72% y se detecta que "la red ya identificó que el despojo no es un acto aislado, sino una falla sistémica donde la tecnología digital son las únicas herramientas capaces de exponer las señales de riesgo antes de que se consumen los fraudes".

El estudio confirma que el impacto visual de los despojos ha convertido a las plataformas de video en los principales foros de denuncia y viralización de irregularidades:

- YouTube: 43.00%.
- X (Twitter): 33.00%.
- Instagram: 11.00%.
- Facebook: 7.00%.
- TikTok: 6.00%.

Este ejercicio de inteligencia conversacional subraya que, ante la complejidad del fraude inmobiliario, el ciudadano utiliza las plataformas digitales para fiscalizar la respuesta institucional y exigir transparencia en cada eslabón del registro de propiedad.

MOLECOR México

Las soluciones **más innovadoras** ahora más cerca

Conexiones

ECO FITTOM

DN90 a DN500 | PN16 bar



Tuberías

TOM

DN90 a DN1200 |
PN12.5 a PN25 bar



Expo CIHAC by informa

14 al 16 de octubre
Ciudad de México
Stand C615

EXPO AGROALIMENTARIA GUANAJUATO

10 al 13 de noviembre
Guanajuato
Stand A-530

QRO aneas

23 al 26 de noviembre
Querétaro
Stands 118 | 119 | 127 | 128



Cemex reconoce a las obras más destacadas de México en el 35 aniversario del Premio Obras Cemex

Monterrey, México. 13 de noviembre de 2026 – Cemex anunció a los ganadores de la edición 35 del Premio Obras Cemex durante una ceremonia que reunió a arquitectos, ingenieros, diseñadores y profesionales de la industria de la construcción.

En su 35 aniversario, el certamen reconoció a obras mexicanas que destacan por su aportación a la arquitectura y la construcción del país. Esta edición también marcó el inicio del nuevo formato bienal del Premio Obras Cemex.

La selección de las obras estuvo a cargo de un jurado integrado por especialistas de la construcción de México y el extranjero: los arquitectos Alfonso Garduño, Carlos Jiménez, Gabriela Etchegaray, Ignacio Mallol, Soledad Rodríguez y Sara Topelson, presidenta del jurado; los ingenieros Federico Alba, Anne Ellis y César Ruiz; así como el Dr. Roberto Stark. Su experiencia, conocimiento y diversidad de perspectivas respaldaron la elección de los proyectos reconocidos en las seis categorías de esta edición.



Ellos son los ganadores del **Premio Obras Cemex 2026** por categoría:

Vivienda Individual
- **1er lugar:** Casa Tao
- **2do lugar**: Casa 720°
- **3er lugar**: Casa entre dos ríos

Infraestructura y Movilidad
- **1er lugar**: Puente Las Truchas
- **2do lugar**: Autopista Mante-Tula
- **3er lugar**: Carretera a Chapala F4

Espacio Urbano y Paisaje
- **1er lugar:** Parque Quintana Roo
- **2do lugar:** Mercado Público Florentino Hernández Bautista
- **3er lugar:** Plaza Grande

Vivienda Multifamiliar
- **1er lugar:** Residencial Montebosco Torre Fresno
- **2do lugar:** Las Arenas
- **3er lugar:** Michoacán 49

Equipamiento y Usos Mixtos menor a 1,000 m²
- **1er lugar:** Jardín Termal
- **2do lugar:** Museo Regional "La Cacaotera"
- **3er lugar:** Centro de Reflexión y Lectura CERESO 2

Equipamiento y Usos Mixtos mayor a 1,000 m²
- **1er lugar:** Ayuntamiento y Jardín Central de Tizayuca
- **2do lugar:** Campus Salud Digna
- **3er lugar:** Casa de la Cultura Juchitán

La ceremonia también reconoció al Arq. Javier Sordo Madaleno con el Premio Cemex a la Vida y Obra Lorenzo H. Zambrano, distinción que celebra la trayectoria de arquitectos e ingenieros cuya obra ha dejado una huella significativa en México y ha trascendido a nivel internacional.

Como parte de la celebración, Cemex reconoció a los ganadores de la Beca Cemex Arquitecto Marcelo Zambrano, iniciativa que desde hace 20 años impulsa el desarrollo académico y profesional de jóvenes arquitectos mexicanos con un potencial sobresaliente.

En esta ocasión recibieron la distinción el Arq. Roberto Rodríguez Martínez, ganador de la edición 2025, y el Arq. Rodrigo Molina Rueda, ganador de la edición 2026.

Por primera vez, la ceremonia también dedicó un momento especial a quienes cursan la Cátedra Cemex de la Universidad Iberoamericana y del Tecnológico de Monterrey, con el propósito de destacar el talento de las nuevas generaciones y su aportación al futuro de la arquitectura y la construcción en México.

Desde 1991, el Premio Obras Cemex reconoce el talento y la visión de quienes, a través de sus obras, transforman espacios y contribuyen al desarrollo de mejores ciudades y comunidades. En el marco de su 120 aniversario, Cemex reafirma este compromiso y su propósito de impulsar la evolución de la construcción y contribuir al desarrollo de México.

Cemex es una empresa multinacional de materiales para la construcción, enfocada en construir un mejor futuro para comunidades alrededor del mundo. La compañía produce y comercializa cemento, concreto premezclado, agregados y otros materiales relacionados, como aditivos y morteros, lo que permite el desarrollo de proyectos de construcción en sus mercados. A través de soluciones centradas en el cliente, excelencia operativa e innovación continua, Cemex ofrece materiales de alto desempeño que atienden las cambiantes necesidades de la industria. Con cerca de 40,000 colaboradores alrededor del mundo, Cemex suministra productos y servicios confiables, sostenibles y de alta calidad, acompañando a sus clientes para ofrecer soluciones que generan valor a largo plazo. Para más información, visite **cemexmexico.com** y conéctese con nosotros en LinkedIn.



El Arq. Javier Sordo Madaleno recibió el Premio Cemex a la Vida y Obra Lorenzo H. Zambrano 2026. / Cemex / Cortesía



Sergio Mauricio Menéndez Medina, presidente de Cemex México. / Cemex / Cortesía



De izquierda a derecha: el arquitecto Javier Sordo Madaleno; Jaime Muguiro Domínguez, CEO de Cemex; y Sergio Mauricio Menéndez Medina, presidente de Cemex México. Cemex / Cortesía



Dónde alquilar o comprar en Querétaro

Querétaro es una de las ciudades con mayor crecimiento en el centro del país y con indicadores positivos en calidad de vida. Si vives allá o estás pensando en radicar allí, en Inmuebles24 te compartimos datos sobre los precios de renta y venta en los diferentes municipios para que busques vivienda en el lugar que mejor se adapte a tu presupuesto y tu proyecto de vida.

La entidad se ha distinguido por haberse convertido en un polo industrial que atrae la inversión de sectores como el aeroespacial, automotriz, y tecnologías de la información. Además, de acuerdo con la Encuesta Nacional de Seguridad Pública Urbana (ENSU) del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), en 2025, la ciudad aumentó su percepción de seguridad entre los habitantes.

Si vas a mudarte a Querétaro con el plan de establecerte allí y estás buscando una propiedad, tienes que saber que el municipio El Marqués, una de las zonas con mayor crecimiento inmobiliario, tiene un precio promedio por metro cuadrado de $26,722 pesos. Por su parte, Corregidora ofrece un ambiente familiar con plazas comerciales y parques, allí, el metro cuadrado tiene un costo promedio de $24,078 pesos.

Pero si tu intención es vivir en una zona más céntrica y con plusvalía alta, quizá quieras buscar en la delegación Cayetano Rubio, donde se ubica Lomas del Marqués. Allí el precio promedio del metro cuadrado es de $36,492 pesos. El precio es cercano a lo que costaría el metro cuadrado en la zona del Centro Histórico.

Por otra parte, si aún no te decides a comprar, pero quieres experimentar vivir en esta ciudad, entonces puedes buscar rentas de menos de $10,000 pesos en los municipios de Felipe Carrillo Puerto, Corregidora o Epigmenio González. Mientras que, si tu presupuesto va de los $13,000 pesos en adelante, entonces tus opciones pueden estar en Josefa Vergara, Santa Rosa Jauregui, Cayetano Rubio o incluso en el Centro Histórico.

HygienicPro®
Sanitización reinventada

Procesos de limpieza súper eficientes y sistemas innovadores de drenaje en acero inoxidable

Los canales y rejillas HygienicPro® están diseñados de manera única para minimizar el mantenimiento y reducir el riesgo de contaminación en instalaciones de procesamiento de alimentos, bebidas y productos farmacéuticos:

- Canal inclinado y superficies lisas para una alta capacidad de flujo
- Diseño redondeado y características que mitigan el crecimiento bacteriano
- Resistente a una amplia gama de productos químicos de limpieza
- Construido en acero inoxidable para mayor durabilidad y larga vida útil



Flujo 15 veces más rápido
Usa 96.5% menos agua
100% reciclable

MÁS LIMPIO. MEJOR.

OFICINA PARA AMÉRICA LATINA
Tel.: (52) 55-4122-0138 | watts.com/LATAM

BLÜCHER®
A WATTS Brand



CDMX, precios de inmuebles en venta, preventa y usados

El precio de las viviendas en Ciudad de México es uno de los más cotizados al tratarse de la capital del país y la entidad en la que se concentra gran parte de la actividad económica, social, cultural y política del país. En Inmuebles24 te compartimos una mirada a cómo ha evolucionado el precio promedio del metro cuadrado en los últimos ocho años diferenciando entre inmuebles nuevos, en preventa y usados.

De ocho años a la fecha, el precio promedio del costo por metro cuadrado ha tenido aumentos de poco más de $17,000 pesos en inmuebles nuevos, alzas de casi $10,000 pesos en inmuebles en preventa, y en el sector de los inmuebles usados los costos promedio presentan incrementos de casi $12,000 pesos aproximadamente.

Hay que mencionar que los precios que se presentan se obtuvieron del Index de Inmuebles24 de CDMX y zona conurbada, y se basan en los anuncios que se suben a la plataforma. Asimismo, se habla de precios promedio tomando como base una vivienda de 65m2 con dos habitaciones.

Metros cuadrados accesibles y caros (2026)

De acuerdo el reciente Index de Inmuebles24 (junio, 2026), las colonias registradas -en la plataforma- con menos diferencia de precio en el metro cuadrado entre inmuebles nuevos y usados son:

En el caso de la colonia José María Morelos, en el municipio de Huixquilican (Edomex), el precio promedio por metro cuadrado es igual para un inmueble usado que para uno nuevo. En tanto que, en las colonias Lomas Anáhuac y Lomas de Tecamachalco, en el mismo municipio, la diferencia de precio entre nuevo y usado es de -3%.

Respecto a colonias en CDMX que apenas registran variación en el costo de metro cuadrado entre nuevo y usado, se encuentran la colonia Del Carmen (en Coyoacán) y Manzanastitla (Cuajimalpa), con variaciones de -1% y -2%, respectivamente.

Por otro lado, las colonias con mayor diferencia en el precio promedio por metro cuadrado, entre nuevo y usado, registradas en la plataforma Inmuebles24 en el mes de junio de 2026 son:

La colonia Independencia, en Naucalpan (zona conurbada) tiene el mayor diferencial de precio por metro cuadrado entre inmuebles nuevos usados y nuevos, pues el costo de los usados es -56% que el del nuevo. Por su parte, la colonia Observatorio, ubicada en la alcaldía Miguel Hidalgo presenta diferencias de -53% de precio del metro cuadrado entre un inmueble usado y uno nuevo.

Si buscas un inmueble usado en la colonia Buenavista, en la alcaldía Cuauhtémoc, el precio del metro cuadrado te costará -51% de lo que te costaría en un inmueble nuevo.

VELTIA
NEW GENERATION HAND DRYERS

MUEBLESP|BAÑO

mueblesparabano.mx 55·5605·3214

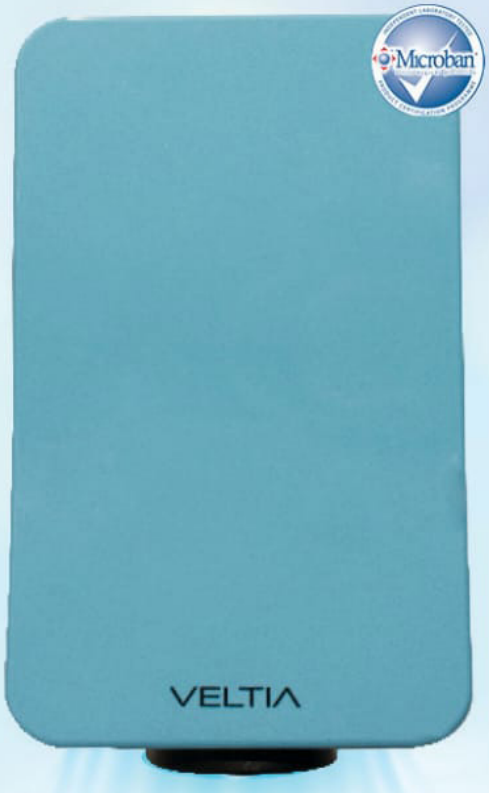
SECADOR DE MANOS DE ÚLTIMA GENERACION

¿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 hemoso diseño, tamaño y personalización con 16 colores.



vfusion

Siempre respetusoso 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®

hygolet®.mx

Más modelos en veltia.com.mx | 55 5605 3214
contacto@hygolet.mx | www.hygolet.mx
Av. Cuauhtémoc 1245 Santa Cruz Atoyac Benito Juárez 03310 CDMX

Expo CIHAC

by informa

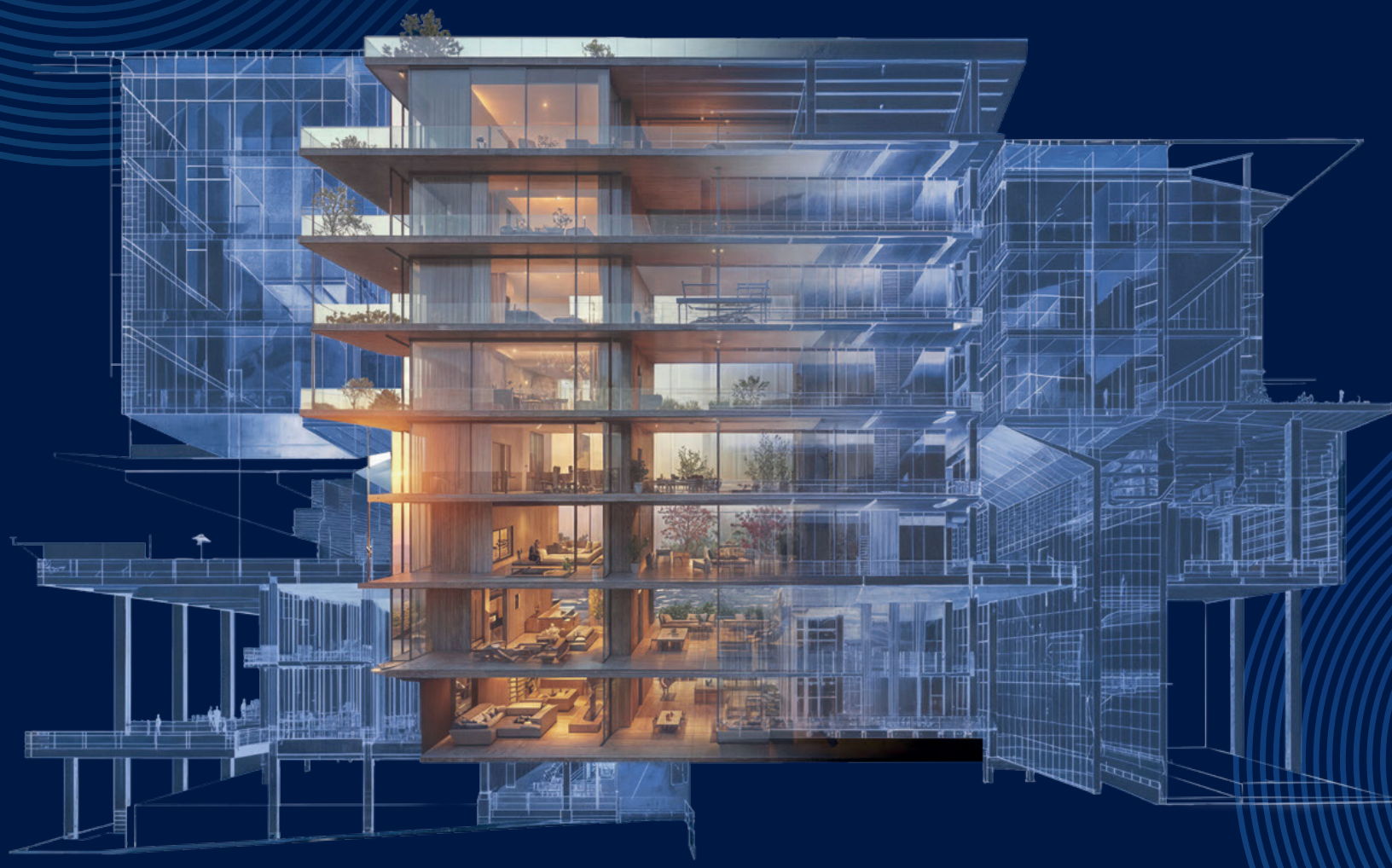
Patrocinador Oficial

Getnet

Te invita al **evento líder en construcción** en México y Latinoamérica

14 al 16 de Octubre | 2026 | Centro Banamex | CDMX

11:00 a.m. a 7:00 p.m.



CONOCE LAS NOVEDADES 2026

Guest of honor: Canadá

Casa en Obra

Un showroom que recorre las distintas fases de construcción: materiales, instalaciones y sistemas constructivos en acción.





Museo del Mármol

Eco Smart House

Demostraciones en vivo de soluciones eco-inteligentes



¡Concurso de maquinaria!

Participa en el concurso de maquinaria

Regístrate hoy

expocihac.com



Escrituras en regla: la primera línea de defensa frente al despojo inmobiliario

Un inmueble no se protege únicamente con una cerradura. También requiere una escritura pública y una inscripción vigente en el Registro Público de la Propiedad que permita acreditar quién es su legítimo propietario y conocer su historial jurídico.

Las recientes denuncias por presuntos despojos de inmuebles en la Ciudad de México han vuelto a colocar en la conversación pública que la seguridad patrimonial no depende únicamente de impedir una ocupación ilegal, sino también de mantener la situación jurídica de la propiedad debidamente regularizada y actualizada.

En este contexto, el Colegio de Notarios de la Ciudad de México ha señalado la escrituración y la inscripción ante el Registro Público de la Propiedad como medidas centrales de prevención para prevenir conflictos sobre la propiedad. Asimismo, AMPI Ciudad de México y el Instituto de Administradores de Inmuebles recomiendan verificar la titularidad registral, regularizar sucesiones, supervisar los inmuebles desocupados y denunciar inmediatamente cualquier intento de ocupación ilegal.

El despojo no siempre comienza con una puerta forzada

El despojo puede presentarse mediante la ocupación física de un inmueble, pero también a través del engaño, la simulación de actos jurídicos, la suplantación de identidad del propietario, el uso de documentación falsa, afectación de personas en situación de vulnerabilidad o la intervención de personas que impiden al legítimo poseedor disfrutar materialmente del bien.

Un punto importante es que la legislación penal protege la posesión y el disfrute material del inmueble, no únicamente el título de propiedad. Por ello, el delito puede sancionarse aun cuando el derecho a poseer esté en disputa. Incluso el propietario puede incurrir en responsabilidad si intenta recuperar por su propia autoridad un inmueble que se encuentra legalmente en posesión de otra persona.

Esto no disminuye la importancia de la escritura; confirma que la propiedad y la posesión deben defenderse mediante las vías jurídicas correspondientes, nunca mediante la fuerza.

Escritura e inscripción registral: una defensa conjunta

La escritura pública formaliza la adquisición o transmisión de un inmueble y constituye un medio sólido para acreditar la propiedad. Su protección se fortalece cuando está debidamente inscrita en el Registro Público de la Propiedad, porque la inscripción permite conocer quién aparece como titular, así como los gravámenes, limitaciones o afectaciones relacionados con el inmueble.

Recomendaciones Kallify

Para evitar una situación de este tipo, los especialistas de Kallify, la única plataforma digital que permite solicitar la dictaminación jurídica de un inmueble con el Notario de tu preferencia, brinda las siguientes recomendaciones:

Mantén actualizada la situación jurídica de tu inmueble. Verifica que la escritura esté ins-



crita y que los datos del titular, la ubicación, la superficie y los antecedentes coincidan con el folio registral. Regulariza oportunamente tu compraventa, sucesiones, copropiedades, cancelaciones de hipoteca y cualquier inconsistencia pendiente.

Activa las alertas inmobiliarias o registrales disponibles en tu entidad. Estos servicios permiten recibir avisos sobre consultas, solicitudes o movimientos relacionados con el folio del inmueble. En la Ciudad de México, la Alerta Inmobiliaria del Registro Público de la Propiedad y de Comercio envía notificaciones por correo electrónico o teléfono celular. La alerta no bloquea una operación ni sustituye la revisión registral, pero permite detectar movimientos y actuar oportunamente.

Protege tus documentos y datos personales. Conserva las escrituras y documentos originales en un lugar seguro y genera copias digitales de consulta. Evita entregarlos, junto con identificaciones o firmas, a personas no verificadas. Si compartes copias para algún trámite, identifica quién las recibe y cuál será su uso.

Verifica a gestores e intermediarios. El riesgo también puede comenzar con falsos intermediarios, confirma su identidad, atribuciones y canales institucionales antes de entregar documentos o realizar pagos. Exige contratos, recibos y evidencia del avance del trámite; desconfía de solicitudes de dinero sin comprobante.

Supervisa tu propiedad. Si permanecerá desocupada, programa visitas periódicas, mantén comunicación con vecinos o con la administración y considera iluminación, alarmas o videovigilancia. En inmuebles arrendados, conserva el contrato, los comprobantes de pago, el inventario y las constancias de entrega.

Actúa ante la primera señal. Si recibes una alerta que no reconoces, detectas cambios registrales, documentos desconocidos, actividad inusual o personas que se ostentan como propietarias, reúne evidencia, verifica inmediatamente la situación registral y solicita asesoría especializada. No intentes recuperar el inmueble por la fuerza.

¿Qué hacer si encuentras el inmueble ocupado?

Evita la confrontación y no intentes recuperar la propiedad por la fuerza. Solicita apoyo de las autoridades, presenta la denuncia ante el Ministerio Público o la Fiscalía competente y conserva toda la evidencia.

Ten disponibles la escritura, los datos de inscripción, identificaciones, contratos, comprobantes, fotografías y comunicaciones relacionadas con el inmueble.

La legislación de la Ciudad de México también equipara al despojo la conducta de quien, después de ser requerido por la autoridad competente, mantiene la ocupación o continúa impidiendo el disfrute material del bien. Esto refuerza la importancia de denunciar oportunamente y dejar constancia formal de los hechos.

"Existe la percepción de que contar con una escritura significa que un inmueble está listo para venderse o utilizarse como garantía, pero no siempre es así. La dictaminación jurídica permite contrastar la documentación con la información registral y revisar aspectos como la titularidad, antecedentes, gravámenes o adeudos, para conocer con claridad el estado jurídico de la propiedad antes de tomar una decisión patrimonial", señaló Diana Sandoval, Directora General de Kallify.

"La dictaminación jurídica no solo ayuda a identificar posibles inconsistencias, también permite definir qué aspectos deben corregirse para que un inmueble pueda incorporarse a una operación con mayor certeza. Cuando es necesario regularizar algún elemento, contar con un proceso de gestoría y seguimiento brinda mayor orden y visibilidad a cada etapa, favoreciendo operaciones más transparentes para propietarios, compradores, asesores y desarrolladores", agregó Sandoval. "Solicitar una dictaminación jurídica en Kallify de forma digital, rápida y segura permite contar con una revisión preventiva que ayude a identificar riesgos, cargas, limitaciones o incidencias que podrían afectar la compraventa", concluyó.



La vivienda vertical transforma la forma de vivir en CDMX al privilegiar conectividad, movilidad y calidad de vida

En las grandes ciudades del mundo, vivir cerca de donde se estudia, se trabaja y se desarrolla la vida cotidiana ha dejado de ser una ventaja para convertirse en una necesidad. La escasez de suelo urbanizable, el crecimiento de la población urbana, la movilidad cada vez más compleja y los cambios en la composición de los hogares están redefiniendo el mercado inmobiliario y consolidando la vivienda vertical como una de las principales respuestas para construir ciudades más eficientes.

En el marco del University Day, iniciativa de University Tower® que se celebra el 25 de julio, resulta oportuno reflexionar sobre la evolución de la vivienda vertical y su papel en la construcción de ciudades más conectadas, dinámicas y preparadas para responder a las nuevas formas de habitar, trabajar y convivir.

En la Ciudad de México, donde la disponibilidad de tierra para nuevos desarrollos horizontales es cada vez más limitada, el departamento se ha consolidado como el producto predominante en la oferta inmobiliaria. Hoy, la decisión de compra o renta ya no gira en entorno al tamaño de una vivienda, sino de la posibilidad de reducir los tiempos de traslado, acceder a múltiples servicios y desarrollar una vida cotidiana más integrada.

Esta transformación responde también a un cambio generacional. De acuerdo con Federico Jiménez, Regional Partner MX-Centro de 4S Real Estate, la Generación Z y los centennials comienzan a incorporarse al mercado de compra de vivienda vertical, marcando una nueva etapa para el sector. Al mismo tiempo, la evolución del mercado muestra que, tras el fuerte crecimiento registrado entre 2020 y 2023, las ventas han entrado en un proceso de estabilización, impulsado por la escasez de oferta y por una nueva configuración de las preferencias del consumidor.

Más que una tendencia arquitectónica, la verticalización representa una nueva forma de entender la ciudad.

La ciudad de los 20 minutos

El desarrollo urbano contemporáneo apunta hacia un modelo donde las personas puedan realizar la mayoría de sus actividades diarias en trayectos cortos, privilegiando la movilidad peatonal, el transporte público y una mejor calidad de vida. Esta visión ha modificado la manera en que se evalúa una vivienda.

La ubicación tiene un peso determinante en la decisión de compra o de renta, incluso por encima de otros atributos. Los compradores buscan proyectos que les permitan estar cerca de centros laborales, universidades, hospitales, espacios culturales, comercio y servicios.

Durante el webinar "Radiografía del Real Estate en CDMX: Tendencias de renta y comportamiento del usuario", Alejandro Cáceres Urdaneta, Key Account Manager Desarrollos & Corporativos de Inmuebles24, explicó que la escasez de suelo urbanizable ha convertido el departamento en el producto dominante del mercado, mientras que los espacios compactos responden a las nuevas necesidades de quienes privilegian la conectividad sobre el tamaño de la vivienda.

A ello se suma el crecimiento del trabajo

híbrido, que ha elevado la importancia de contar con espacios de coworking, gimnasios, áreas comunes y servicios que permitan integrar la vida profesional y personal en un mismo entorno.

Verticalizar no significa únicamente construir hacia arriba

Especialistas del sector coinciden en que el verdadero valor de la vivienda vertical ya no reside solo en la altura de los edificios, sino en la creación de comunidades urbanas en las que las amenidades funcionan como una extensión del hogar.

El consumidor busca desarrollos que respondan a estilos de vida más flexibles y dinámicos con espacios para trabajar, ejercitarse, convivir, recibir visitas o disfrutar con sus mascotas, los cuales forman parte de una nueva definición del bienestar residencial.

Enrique Téllez, Co-Director de desarrolladora del parque®, ha señalado que las amenidades se han convertido en parte esencial de la propuesta de valor de un desarrollo. Incluso los espacios destinados para las mascotas tienen un peso similar al coworking, los gimnasios o las áreas de convivencia al momento de elegir una vivienda. Destaca además que el valor de un proyecto también está determinado por lo que sucede fuera de él: un entorno conectado, caminable y con acceso inmediato a servicios, donde las personas puedan construir una auténtica vida urbanita, en la que estudiar, trabajar, ejercitarse, convivir y disfrutar de la ciudad forme parte de un mismo ecosistema.

Esto significa que la experiencia no termina en la puerta del edificio, porque las amenidades también están en el entorno. Cafeterías, restaurantes, parques, centros culturales, hospitales, escuelas, corredores comerciales, espacios recreativos y sistemas de transporte conforman una red de servicios que amplía la experiencia cotidiana de los residentes. En este nuevo modelo urbano, la ciudad se convierte en una extensión del hogar y el verdadero lujo consiste en tener la posibilidad de realizar la mayoría de las actividades diarias a minutos de distancia, reduciendo tiempos de traslado y privilegiando una mejor calidad de vida.

"Hoy, el verdadero valor de una vivienda vertical no se mide solo por sus metros cuadrados, sino por los kilómetros que deja de recorrer cada día quien la habita", señala Téllez.

Esta evolución también responde a los cambios demográficos, en los que crecen los hogares unipersonales, las parejas sin hijos y las familias con nuevas dinámicas de convivencia.

Cuauhtémoc, uno de los principales polos de verticalización

De acuerdo con información presentada por Justino Moreno Mata, Head of Accumin Intelligence México, en el último webinar de University Tower®, la alcaldía Cuauhtémoc se mantiene como la zona con mayor oferta de vivienda vertical de la Ciudad de México gracias a factores como su conectividad, concentración de empleo, infraestructura, servicios y corredores estratégicos de desarrollo.

Aunque en el primer semestre de 2026 el mercado presentó una ligera estabilización en la venta de vivienda vertical, los niveles permanecen por encima de los registrados antes de la pandemia, reflejando la consolidación de este segmento dentro del mercado residencial.

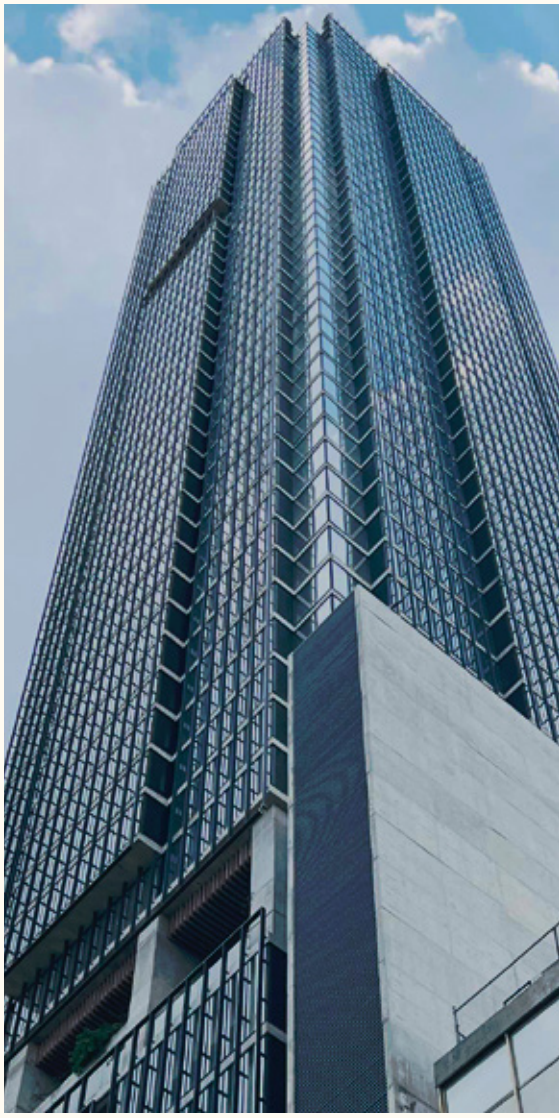
Asimismo, el mercado institucional de rentas —o multifamily— continúa fortaleciéndose gracias a su elevada ocupación, impulsada por factores como la ubicación, seguridad, amenidades y facilidad de acceso para los usuarios.

University Tower®: una visión de ciudad

Para Enrique Macotela, Arquitecto de University Tower®, la verticalización representa una oportunidad para construir ciudades más humanas cuando los proyectos se integran correctamente al entorno urbano. "La vivienda vertical ya no puede entenderse solo como una solución de densidad, debe responder al contexto donde se desarrolla, favorecer la movilidad, aprovechar la infraestructura existente y generar espacios que mejoren la experiencia cotidiana de quienes la habitan. Cuando un edificio logra integrarse a la ciudad, aporta valor no solo a sus residentes, sino también al entorno urbano".

Por su parte, Ingrid Acebo, Directora de Proyecto de University Tower®, señala que los desarrollos actuales deben responder a una visión integral de ciudad. "Hoy las personas buscan más que un departamento; buscan vivir cerca de lo que da sentido a su día: su trabajo, su escuela, sus espacios de convivencia, cultura y recreación. La vivienda vertical responde a esa necesidad de optimizar el tiempo y elevar la calidad de vida mediante proyectos que integran movilidad, servicios y comunidad".

En este contexto, University Tower® ejemplifica cómo la vivienda vertical puede integrarse a uno de los corredores urbanos más importantes de la capital, donde convergen centros de trabajo, instituciones educativas, servicios, restaurantes, museos y espacios públicos.





ESCUELA DE OPERADORAS Y OPERADORES DE MOCTEZUMA

¿QUÉ ES?

La Escuela de Operadoras y Operadores de Moctezuma es un programa de formación especializado para preparar talento en la operación de unidades revolvedoras de concreto.

A través de capacitación teórica y práctica, las y los participantes desarrollan las competencias necesarias para operar estas unidades bajo altos estándares de seguridad, calidad, responsabilidad y servicio al cliente.

En 2026, el programa llega a su cuarta generación y abre una nueva etapa con la incorporación de la Cámara Nacional del Cemento (CANACEM), con el objetivo de aprovechar la experiencia y las buenas prácticas desarrolladas por Moctezuma para ampliar gradualmente este modelo dentro de la industria cementera.

EN NÚMEROS

- **4 generaciones** desarrolladas por Moctezuma, incluida la generación 2026.
- **5 meses de formación integral** para las y los participantes de la cuarta generación.
- 1ª generación con CANACEM
- **La edición 2026** marca el inicio de la colaboración entre Moctezuma y la Cámara Nacional del Cemento para impulsar un modelo de capacitación con potencial de alcance sectorial.
-

¿CÓMO SE FORMA A UNA OPERADORA U OPERADOR?

El programa combina distintas etapas de aprendizaje para desarrollar las competencias que requiere la operación de una unidad revolvedora:

- Capacitación en aula
- Conocimientos técnicos, operativos y de seguridad.
- Prácticas en patio
- Familiarización con las unidades y entrenamiento en condiciones controladas.
- Procesos del concreto
- Conocimiento sobre el producto, su manejo y las condiciones necesarias para conservar su calidad durante el traslado.
- Conducción en ciudad y carretera
- Preparación para operar unidades revolvedoras en distintos entornos y condiciones de tránsito.
- Operación supervisada y evaluación continua
- Seguimiento práctico del desarrollo de habilidades y competencias.
- Evaluación y certificación
- Al finalizar el programa, las y los participantes deben completar un proceso que acredite las competencias adquiridas.

MUCHO MÁS QUE CONDUCIR UN VEHÍCULO PESADO

La operación de una unidad revolvedora es una función especializada dentro de la cadena de valor del concreto.

De las operadoras y operadores dependen aspectos clave como:

- La seguridad durante el traslado y la entrega en obra.
- La correcta operación de una unidad de grandes dimensiones.
- La conservación de las condiciones y calidad del concreto durante su traslado.
- La eficiencia y continuidad de la operación.
- La calidad del servicio y la atención al cliente.

Por ello, la Escuela busca formar profesionales con conocimientos técnicos y una sólida cultura de seguridad, responsabilidad, servicio y mejora continua.

¿POR QUÉ ES RELEVANTE PARA LA INDUSTRIA?

Contar con personal especializado para la operación de unidades revolvedoras representa uno de los retos de la industria.
La falta de talento debidamente capacitado puede generar mayores tiempos para cubrir vacantes, unidades fuera de operación o subutilizadas, procesos de capacitación más largos y una mayor exposición a incidentes, retrasos y afectaciones en el servicio.

La Escuela busca contribuir a atender este desafío mediante un modelo estructurado de formación que permita desarrollar talento especializado y abrir nuevas posibilidades de crecimiento profesional dentro del sector.

UNA NUEVA ETAPA CON CANACEM

La cuarta generación representa un paso adicional en la evolución del programa.

A partir de 2026, CANACEM y Moctezuma trabajan conjuntamente para homologar criterios de capacitación, fortalecer los estándares de seguridad y generar mayores oportunidades de desarrollo profesional.

La experiencia y las buenas prácticas desarrolladas por Moctezuma servirán como base para buscar ampliar gradualmente este modelo con otras empresas de la industria cementera en México.

El objetivo es avanzar hacia una mayor disponibilidad de personal especializado y hacia criterios comunes de capacitación, seguridad y profesionalización en el sector.

EL OBJETIVO

Transformar la experiencia acumulada por Moctezuma en un modelo de formación que contribuya a una industria del concreto:

Más segura · Más profesional · Más eficiente · Más incluyente

La Escuela de Operadoras y Operadores refleja la apuesta de Moctezuma por el desarrollo de las personas como una vía para fortalecer la excelencia operativa, la calidad del servicio y la competitividad de la industria.


MÉXICO
ROOFING
DAY CDMX 26
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



Menos oferta, más demanda y rentas al alza: el mercado inmobiliario de la CDMX entra en un nuevo ciclo de oportunidades para invertir

El mercado inmobiliario de la Ciudad de México dejó atrás el comportamiento extraordinario que experimentó tras la pandemia para entrar en una nueva etapa de mayor estabilidad. Sin embargo, lejos de representar una desaceleración, este nuevo ciclo está revelando un fenómeno que comienza a transformar las decisiones de compradores, desarrolladores e inversionistas: la oferta de vivienda se está agotando mientras la demanda mantiene un ritmo sostenido.

El resultado es un mercado con inventarios cada vez más limitados, precios que continúan creciendo, rentas al alza y corredores urbanos que concentran cada vez más el interés de quienes buscan vivir o invertir en la capital.

Estas fueron algunas de las principales conclusiones compartidas durante el webinar "Mercado inmobiliario en CDMX: Claves del primer semestre y expectativas para el segundo", organizado por University Tower®, donde Justino Moreno, Head of Accumin Intelligence México, y Enrique Téllez, Co-Director de desarrolladora del parque®, analizaron el comportamiento del sector a partir de los principales indicadores del mercado residencial.

"Hoy el mercado ya no vive los picos de crecimiento que observamos entre 2023 y parte de 2024, pero eso no significa una pérdida de dinamismo. Lo que vemos es una estabilización sobre niveles históricamente altos, muy similares a los registrados después de la pandemia, lo que confirma que la demanda sigue siendo sólida", explicó Justino Moreno.

La verdadera noticia no está en las ventas; está en la falta de inventario

Aunque durante el segundo trimestre de 2026 se comercializaron poco más de 5,100 viviendas verticales en la Zona Metropolitana del Valle de México, prácticamente el mismo volumen observado un año antes, el dato que preocupa —y al mismo tiempo genera oportunidades— es otro: cada trimestre hay menos vivienda disponible.

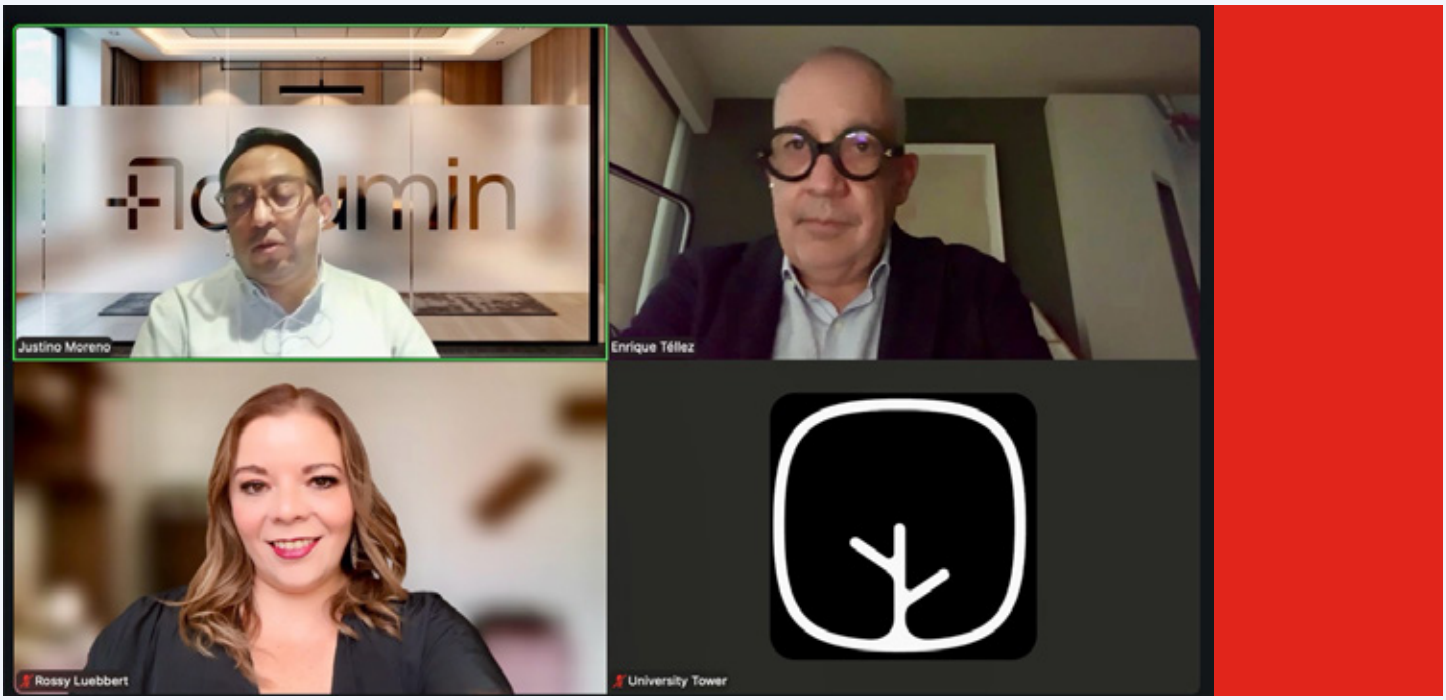
La CDMX cuenta actualmente con 18,817 unidades en inventario, una cifra que mantiene una tendencia descendente desde finales de 2024. A pesar de que durante el primer trimestre ingresaron 72 nuevos desarrollos, este ritmo continúa siendo insuficiente para compensar la velocidad con la que se absorbe la oferta existente.

Para Enrique Téllez, esta situación marca un punto de inflexión para el mercado. "Estamos viendo una combinación muy interesante: menos inventario, menos meses de disponibilidad y una demanda que no desaparece. Cuando eso ocurre, el mercado comienza a generar oportunidades importantes para quienes buscan construir patrimonio a largo plazo".

Y es que hace apenas ocho años la Ciudad de México registraba cerca de 1,600 proyectos activos; hoy la cifra ronda los 770. Además, la mayor parte de los nuevos desarrollos corresponde a edificios pequeños, generalmente de entre 10 y 40 departamentos, debido a que los tiempos para obtener permisos de construcción de proyectos de gran escala pueden extenderse hasta tres años.

Otro indicador confirma que el mercado mantiene fundamentos sólidos. El precio promedio de la vivienda vertical en la capital alcanzó los 78,400 pesos por metro cuadrado, con un crecimiento anual cercano al 8%, mientras que en municipios del poniente del Estado de México los incrementos continúan incluso en doble dígito.

Para Moreno, esta evolución responde menos a un fenómeno especulativo y más a una corrección natural del mercado. "Los desarrolladores mantuvieron sus precios prácticamente congelados en pandemia, mientras los costos de construcción au-



mentaban. Hoy vemos un ajuste más sano, donde el crecimiento de los precios refleja la realidad del mercado y no un incremento desproporcionado", señaló.

Cuauhtémoc redefine el mapa inmobiliario de la capital

Si existe una zona que resume el comportamiento del mercado durante este primer semestre es la alcaldía Cuauhtémoc.

Con 935 unidades vendidas, recuperó el primer lugar en desplazamiento de vivienda nueva, desplazando a Benito Juárez como el principal mercado residencial de la capital. La combinación de conectividad, oferta cultural, servicios, centros de trabajo y vida urbana ha convertido nuevamente a esta demarcación en el epicentro de la demanda habitacional.

Dentro de la alcaldía, corredores como Reforma, Roma y Condesa continúan fortaleciendo su atractivo tanto para quienes desean vivir en estas zonas como para inversionistas que buscan activos con alta capacidad de generación de valor.

"Actualmente, las personas privilegian la cercanía y la ubicación. Quieren reducir tiempos de traslado, vivir cerca del trabajo, tener servicios caminando y formar parte de una vida urbana mucho más activa. Ese cambio de hábitos está impulsando nuevamente a corredores como Reforma", sostuvo Téllez.

La renta confirma que la oportunidad apenas comienza

Si la reducción del inventario ya está impactando las ventas, el mercado de arrendamiento comienza a mostrarlo con mayor claridad.

Las rentas tradicionales dentro del corredor Reforma mantienen incrementos superiores al 20% anual, mientras que el segmento institucional o multifamily registra niveles de ocupación cercanos al 94%, reflejando una demanda que continúa creciendo impulsada por profesionistas, empresas y nuevos residentes que privilegian la flexibilidad y la ubicación.

Para Enrique Téllez, el mensaje es claro: "Hay muy pocos mercados capaces de sostener crecimientos de renta superiores al 20%. La explicación es sencilla: cada vez hay más personas que quieren vivir en estas zonas y menos producto disponible. Esa ecuación fortalece el potencial de rentabilidad para quienes invierten hoy".

Invertir antes de que el mercado vuelva a quedarse sin oferta

Los especialistas coincidieron en que el segundo semestre estará marcado por un reto fundamental: incrementar la generación de nuevos desarrollos para evitar que la reducción del inventario continúe presionando el mercado.

Mientras eso ocurre, consideran que la Ciudad de México —y particularmente corredores consolidados como Reforma— seguirán ofreciendo condiciones favorables para quienes buscan adquirir un activo patrimonial con perspectivas de apreciación y generación de ingresos.

"La CDMX conserva los fundamentos que hacen fuerte a un mercado inmobiliario: una demanda constante, precios que siguen creciendo de manera ordenada y una oferta que empieza a ser insuficiente. Si el desarrollo de nuevos proyectos logra acelerar su ritmo, el mercado tiene condiciones para mantener un desempeño sólido durante la segunda mitad del año y consolidarse como uno de los destinos de inversión más atractivos del país", señaló Moreno a manera de conclusión.

"La Ciudad de México sigue siendo el mercado inmobiliario más importante del país. Hay oportunidades en prácticamente todos los segmentos, pero Reforma es una de las grandes joyas inmobiliarias de la capital. Quien invierte en un corredor consolidado difícilmente se arrepiente; al contrario, suele encontrar rendimientos muy competitivos a mediano y largo plazo", concluyó Enrique Téllez.



Futuro de la captación inmobiliaria: IA, marca personal y equipos comerciales

El futuro del sector inmobiliario no es ajeno a las dudas que surgen en torno a encontrar los balances entre el elemento humano y las herramientas de IA que ya son parte de nuestra vida a través de los electrónicos, servicios de streaming y más. En el 6° capítulo de Zona de Debate, un programa de Inmuebles24 (Grupo QuintoAndar) para compartir ideas con líderes del sector, hablamos de este tema.

En este episodio Mariel Zúñiga (Moderadora), Directora general de En Concreto y fundadora de Mujeres Líderes Por la Vivienda y Sector Inmobiliario (MULIV); conversó con Carmen García Cossio, Directora General de CGC bienes raíces ; Gabriela Saldaña, Directora Comercial de CATAÑO Bienes Raíces , y Alfonso Carranza, Gerente de Tecnología e Innovación (IT) de Coldwell Banker México sobre el papel de la IA y si ésta puede llegar a sustituir la confianza en el asesor tradicional, así como entender hacia dónde se moverá el marketing inmobiliario y cómo dar seguimiento a los clientes.

Marca personal, IA y equipos comerciales, ¿por cuál apostar?

Carmen García Cossío señaló que confía en que tener procesos bien establecidos y una marca personal fuerte pueden hacer la diferencia aún cuando el equipo comercial cambie. La reputación es clave para tener clientes fieles y que lleguen nuevos. "La marca personal no es un show, son años de trayectoria, de hacer las cosas bien (o mal)", aseguró.
Por su parte, Alfonso Carranza mencionó que para el crecimiento de la empresa en los próximos cinco años, su apuesta es por el uso y aprovechamiento de la IA aplicada al seguimiento de los clientes y ser más productivos. Sin embargo, se mostró convencido de que la IA no sustituirá a los asesores, "pero un asesor que maneje la IA si puede reemplazar a alguien que no la maneja", advirtió.

El especialista señaló que equipos comerciales potenciados con el uso de IA pueden mejorar tiempos de respuesta y filtrado de prospectos; "eso y el respaldo de la marca persona dará más confianza (a los clientes) para potenciar las ventas".

Al respecto Gabriela Saldaña, añadió que "la IA te puede recomendar pero sigue siendo muy importante la confianza de quién está detrás. Yo haría una combinación de los dos (marca personal e IA): equipos comerciales que estén potenciados con inteligencia artificial. La IA va a ayudar a clasificar, a filtrar para que el tiempo de tus asesores estén bien utilizados para atender a tus clientes potenciales, y por otro lado, el respaldo de la marca personal, sobre todo una que tiene muchos años: aprendizaje, procesos, revisión, les va a dar la confianza para potenciar las ventas."
En este sentido, agregó: "Los clientes tienen más información que nosotros, la IA nos va a permitir utilizar más esta información, acotar tiempos y eficientizar para que los equipos sean más productivos". Por su parte, Carranza explicó que la inteligencia artificial puede ser un gran complemento para llegar a los clientes directamente o a través de buscadores.

Saldaña explicó que con la IA se pueden generar descripciones optimizadas no sólo para que le lleguen a los clientes, sino que buscadores como Google o Meta, "que procesan la información en la web y la llevan a donde la están buscando las personas. La información debe ser digerible".

Sobre el tema de la marca personal, Saldaña confirma que "la estructura de una marca vende. Si la marca pesa, la marca te da confianza".

Carmen García recordó que la compra de propiedades sigue siendo una compra emocional, por lo que, aún cuando se utilicen herramientas de IA, es necesario que haya un humano involucrado.
Mariel Zúñiga, la moderadora concluyó que "la IA es una herramienta, pero no es la dueña de sí misma y tiene que haber un líder o líderes detrás que le impriman su conocimiento". El reto, coincidieron los panelistas, es adaptarse y aprovechar la información y potencial que les ofrece la IA.



Mantenimiento oportuno de carreteras protege la inversión pública, reduce costos y fortalece la movilidad del país: XXV Reunión Nacional de Vías Terrestres de AMIVTAC

Garantizar el mantenimiento oportuno de las carreteras no sólo preserva el activo público más valioso del país, sino que reduce significativamente los costos de conservación a largo plazo y mejora la seguridad y competitividad de México. Éste fue uno de los principales llamados realizados durante el segundo día de actividades de la XXV Reunión Nacional de Vías Terrestres, organizada por la Asociación Mexicana de Ingeniería de Vías Terrestres (AMIVTAC).

Durante la Conferencia Rodolfo Félix Valdés, Miguel Caso Florez, secretario general de la Asociación Mundial de la Carretera (PIARC), señaló que la infraestructura vial representa el activo público más valioso en la mayoría de los países. En México, explicó, el valor estimado de la red carretera asciende a 4.5 billones de pesos, por lo que PIARC recomienda invertir anualmente entre 2 y 3.5% de su valor en conservación.

"El mantenimiento oportuno no es un gasto, sino la única forma de evitar que el activo público más valioso del país se deteriore", afirmó. Agregó que ninguna carretera debería planearse sin garantizar desde el inicio los recursos para su conservación y presentó mecanismos internacionales de financiamiento, como impuestos destinados al mantenimiento vial y esquemas de pago por uso para transporte pesado."- Ningún país es suficientemente rico como para permitir que haya carreteras en mal estado", enfatizó.

En el panel "Operación y Conservación", Rogelio Zarazúa Sánchez, secretario de Comunicaciones y Obras Públicas de Michoacán, presentó el esquema multianual que implementa la entidad para conservar su red carretera, basado en diagnósticos técnicos, financiamiento de largo plazo y digitalización de procesos, lo que permite planear las intervenciones con mayor eficiencia, transparencia y certidumbre.

Por su parte, David Omar Calderón Hallal, director general de Conservación de Carreteras de la SICT, expuso el sistema nacional de monitoreo para detectar oportunamente el deterioro de la red federal e impulsar infraestructura más resiliente mediante nuevas tecnologías y materiales reciclados. A su vez, Ángel Trinidad Martínez Arbolella, director de Concesiones de Grupo VISE, destacó que los contratos de largo plazo favorecen la participación privada y fortalecen la conservación carretera.

En el panel "Movilidad Ferroviaria", Efraín Deschamps Gutiérrez de Velasco, director de Obras de la Agencia de Trenes y Transporte Integrado (ATTI), presentó la estrategia del Gobierno de México para desarrollar un sistema ferroviario de pasajeros que conecte ciudades, zonas metropolitanas y comunidades mediante infraestructura segura, interoperable y sustentable, priorizando la integración con otros medios de transporte y el desarrollo regional.

Respecto al transporte de carga, Carlos Daniel Martner Peyrelongue, coordinador de Transporte Integrado y Logística del Instituto Mexicano del Transporte (IMT), advirtió en el panel temático que el modelo basado principalmente en carreteras será inviable en el mediano y largo plazo debido al incremento de la congestión, los accidentes, la contaminación y los costos operativos. Por ello, llamó a fortalecer un sistema intermodal donde el ferrocarril tenga una mayor participación en el movimiento de mercancías.

Finalmente, durante el panel "Innovación y Tecnología", especialistas coincidieron en que la digitalización transformará la movilidad en los próximos años. Miguel Barousse Moreno, de IDEAL, destacó la evolución hacia sistemas de peaje de flujo libre apoyados en inteligencia artificial, mientras que Rafael Aldrete Sánchez, del Texas A&M Transportation Institute, explicó que tecnologías como V2X permiten que vehículos, usuarios e infraestructura intercambien información en tiempo real para optimizar la operación de las carreteras, reducir accidentes y mejorar la movilidad.



Pulse Asset de Accumin Intelligence llega a México

Pulse Asset una herramienta de Accumin Intelligence, que lleva años de funcionamiento en mercados europeos, llega a México.

Pulse Asset es un modelo de valuación automática (AVM) que estima el valor de mercado de un inmueble de forma automática, instantánea y a escala basado en comparables. De esta forma permite conocer el valor de cada inmueble, detectar desviaciones con los avalúos y analizar el entorno geográfico para tomar decisiones

"La clave de un buen AVM está en lo que tiene detrás, un modelo basado en comprables reales de mercado, no una fórmula genérica. El algoritmo de Pulse Asset busca los comparables más similares, inmuebles con características equivalentes al activo a valorar; cercanos, situados en el mismo entorno o zona de mercado; y recientes, lo más próximos posible en el tiempo", señaló Óscar Llusar, Data Director de Accumin Intelligence España.

Los datos y la analítica que sostienen Pulse Asset y crean una diferencia importante frente a otras herramientas del mercado son:

- Datos propietarios de avalúos del grupo Accumin, con décadas de actividad valorando inmuebles.
- Oferta de mercado monitorizada, pública y despublicada, tratada, deduplicada y estructurada para analizar con rigor.
- Avalúos de mercado que completan la fotografía del valor real de cada zona y cada tipología.

Estos datos están sujetos a una limpieza y estructuración; deduplicación, en la que se eliminan anuncios y registros repetidos del mismo inmueble; filtrado de outliers, en el que se descartan valores atípicos con criterios estadísticos; e integración de fuentes en la que se unen la oferta monitorizada y los avalúos en una sola base.

El modelo, además, aplica una cadena de ajustes estadísticos:

- **Corrige el sesgo de oferta.** Factores correctores entre oferta y avalúo para eliminar el factor de negociación.
- **Actualiza en el tiempo.** Series de precios propias de cada zona para poner al día los testigos más antiguos.
- **Homogeiniza.** Simula el valor de cada comparable en función de las características del inmueble a valorar.
- **Pondera.** Da más peso a los comprables más recientes, similares y cercanos.
- **Calcula el valor.** Media ponderada del precio por metro ajustado, aplicada a la superficie del inmueble.

"Pulse Asset no solo otorga un valor, el modelo hace transparente el margen de error. Así el usuario puede decidir, en función del riesgo, con qué grado de confianza usar cada valoración. Es así que en cada valoración de Pulse Asset brinda una estimación de valor, el nivel de confianza y los testigos comparables utilizados, visibles y trazables", continuó Oscar.

¿Quién puede utilizar Pulse Asset?
Pulse Asset no sustituye el avalúo formal; lo complementa. Los principales usuarios de Pulse Asset son:

La banca para:
Poner valor al activo adjudicado y poder ver la estimación y los comparables.

A nivel de pre-originación, ayuda al banco en el área de riesgos a dar la preaprobación de una garantía hipotecaria.

En cuanto a monitorización estos algoritmos también se utilizan para reevaluar anualmente los portafolios que tienen los bancos en colateral y así cuadrar sus cálculos con la evolución que van teniendo los activos que están en la cartera del banco.

A nivel de avalúos, sirve para contrastar y controlar los avalúos recibidos.

Agencias inmobiliarias
Al otorgar un informe de valor y de mercado para gestionar las expectativas de compradores y vendedores.

- **Inversores y desarrolladores**
- **En valoración de carteras.**
- **Peritos independientes**

Como apoyo para revisar avalúos con eficiencia, determinar comparables y sustentar valores.

"Un ejemplo del uso de Pulse Asset en el área de riesgo de una entidad financiera es que el comercializador de activos necesitaba estimar el valor real de los inmuebles y definir su precio de salida, tanto para venta como para alquiler. Con Pulse Asset se logró centralizar esa valoración y respaldar cada decisión de precio. Actualmente, los usuarios activos superan los 180 y las valoraciones de activos realizadas hasta la fecha suman más de 35,000", concluyó Oscar.



Estudiantes de ingeniería civil proponen modernizar las hidroeléctricas para fortalecer la transición energética de México

Modernizar y rehabilitar las centrales hidroeléctricas existentes, incorporar sistemas de rebombeo para almacenar energía y evolucionar hacia centrales mixtas con tecnologías renovables son algunas de las propuestas planteadas por integrantes del Club de Estudiantes del Colegio de Ingenieros Civiles de México (CECICM), durante la Sesión Especial de Diálogo con Estudiantes, "El papel de las centrales hidroeléctricas en la transición energética de México: desde una perspectiva joven".

La coordinadora general del Club de Estudiantes del CICM, Aislin Alexia Franco Portillo, de la Facultad de Ingeniería de la UNAM, destacó que la formación profesional comienza mucho antes de obtener el título. "La ingeniería se fortalece cuando participamos, cuestionamos, proponemos y construimos redes con otros estudiantes y con quienes hoy transforman al país", afirmó, al invitar a las nuevas generaciones a involucrarse activamente en los espacios colegiados. Los estudiantes Lauro Uriel Justo Seseña, de la FES Aragón y Víctor Sánchez Camargo, de la ESIA Zacatenco del IPN, moderaron la sesión y destacaron la importancia de la participación interinstitucional que caracteriza los trabajos del Club de Estudiantes CICM.

Durante la presentación, los estudiantes Alexander Ocampo Vidal, de la Facultad de Ingeniería de la UNAM; Elizabeth Hernández Hernández, del TecNM Iztapalapa III; Bárbara Alexa Gómez Santos, del Tec de Monterrey, Campus Santa Fe y René Uriel Muñoz Ramírez, de la UAM Azcapotzalco, coincidieron en que México debe aprovechar mejor su potencial hidroeléctrico mediante infraestructura más resiliente, eficiente y sustentable. Entre sus principales propuestas destacaron:

- Priorizar el mantenimiento, la rehabilitación y la modernización de las centrales hidroeléctricas existentes, como una alternativa más eficiente y de menor impacto que construir nueva infraestructura.
- Incorporar sistemas de rebombeo y evolucionar hacia centrales mixtas, mediante la integración de tecnologías como celdas fotovoltaicas flotantes para generar y almacenar energía de forma más eficiente.
- Impulsar microhidroeléctricas y proyectos con enfoque social y ambiental, que minimicen los impactos en ecosistemas y comunidades mediante una planeación responsable y participativa.
- Diseñar infraestructura energética más resiliente, sustentable y segura, capaz de responder a los desafíos del cambio climático y a la creciente demanda eléctrica del país.
- Fortalecer la formación de los futuros ingenieros, incorporando conocimientos en normativa, gobernanza y habilidades como liderazgo, creatividad, pensamiento crítico y negociación.

Como comentarista de la sesión, Gerardo Hiriart Le Bert, coordinador adjunto del Comité de Energía del CICM, advirtió que el mayor reto del país será atender el crecimiento de la demanda eléctrica hacia 2050. Señaló que la transición energética requerirá combinar fuentes hidroeléctricas, geotérmicas, nucleares, solares y eólicas con sistemas de almacenamiento, por lo que llamó a las nuevas generaciones de ingenieros a prepararse para desarrollar soluciones tecnológicas y de largo plazo.

Por su parte, David Oswaldo Cruz Velasco, vicepresidente de Membresía Cerca de Ti y Vinculación Estudiantil del CICM, reiteró el compromiso del Colegio de fortalecer la vinculación con estudiantes para acercarlos al ejercicio profesional mediante espacios de intercambio con especialistas.

Durante su participación en la sesión, Jesús Campos López, presidente del XLI Consejo Directivo del CICM, subrayó que el Colegio debe mantenerse "activo, proactivo y propositivo", participando en el debate público sobre los grandes retos nacionales de la ingeniería, como la energía, el agua, los sismos y la planeación de infraestructura de largo plazo.

MARKETBEAT
GUADALAJARA
INDUSTRIAL 2Q 2026



CUSHMAN & WAKEFIELD

MARKET FUNDAMENTALS

	2025	2026 (e)
Tasa de Disponibilidad	4.90%	7.00%
Absorción Neta Anual M2	356,063	400,000
Precios promedio USD*M2*MES	7.25	$7.50
Inventario Clase A & B | M2	6,600,000	7,000,000
En construcción M2	483,325	500,000

ECONOMIC INDICATORS

	2025	2026 (e)
Inflación	3.69%	4.00%
Tasa de desempleo	2.60%	3.00%
Crecimiento Economico (PIB) (e)	.70%	1.60%

Fuente: Banco de México

Panorama economico - México

INFLACIÓN

La inflación de anual de México continuó mostrando una tendencia descendente durante el segundo trimestre del 2026, al ubicarse en **3.37%,** su nivel más bajo desde julio del 2020. Así mismo, esta fue la primera vez desde 2013 que la inflación registró una disminución durante un mes de junio.

Este comportamiento fue impulsado principalmente por la reducción en los precios de algunos productos agropecuarios y energéticos, así como por una moderación gradual de la inflación subyacente.

CRECIMIENTO ECONÓMICO

Durante **el segundo trimestre del 2026**, la economía Mexicana registro un crecimiento de **1.5% respecto al trimestre anterior y 2.1% a tasa anual**, impulsado principalmente por un mayor dinamismo en sectores de comercio, turismo y servicios.

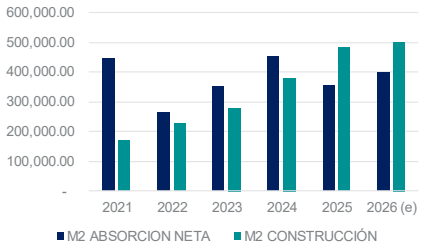
Asimismo, aun está pendiente la publicación de la estimación oficial del impacto económico generado por la Copa Mundial de la FIFA 2026, evento que se espera haya contribuido positivamente a la actividad económica.

No obstante, BANXICO mantiene una expectativa de crecimiento cercana al **1.1%** para el cierre del año, aunque el desempeño observado durante el segundo trimestre podría dar lugar a revisiones al alza en los próximos meses.

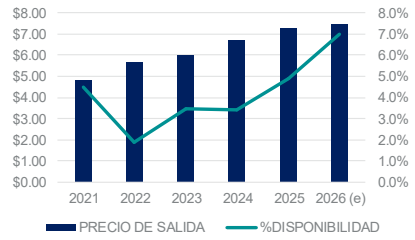
Si bien estos resultados reflejan una recuperación más sólida de la actividad económica, persisten factores que podrían moderar el ritmo del crecimiento, entre ellos la incertidumbre asociada a la revisión del T-MEC, la desaceleración de la economía global y el comportamiento de la demanda externa.

Absorción neta | YTD 2Q 2026	**202,785 M²**	**2,182,741 SF**

ABSORCIÓN NETA | CONSTRUCCIÓN M2



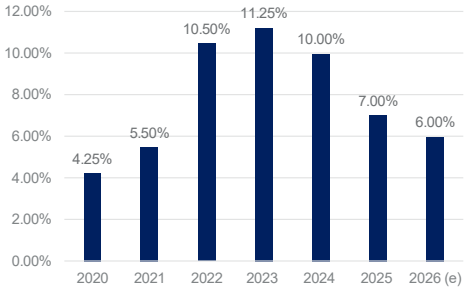
DISPONIBILIDAD | PRECIO DE SALIDA



Better never settles

© 2026 Cushman & Wakefield

TASA DE INTERES DE REFERENCIA 2020-2026 (e):



TIPO DE CAMBIO 2020-2026 (e):

*Última cotización al cierre del año calendario



TASA DE INTERÉS – BANCO DE MÉXICO

Durante el segundo trimestre del año, el Banco de México continuó con el proceso de normalización de su política monetaria al realizar un recorte de 25 puntos base en mayo, ubicando la tasa de referencia en 6.50%. Durante su reunión de junio, la Junta de Gobierno decidió mantenerla sin cambios, al considerar que la postura monetaria vigente era consistente con el proceso de desaceleración de la inflación y con un entorno de crecimiento económico moderado. Adicional a eso, Banxico indicó que la política monetaria permanecerá prudente mientras evalúa la evolución de la inflación. Analistas esperan que la tasa de referencia podría permanecer en niveles de 6.50% durante el resto del año y en 2027. Asimismo, la Reserva Federal de Estados Unidos conservó su tasa en un rango de 3.50%-3.75%.

TIPO DE CAMBIO

Durante el segundo trimestre del año, el tipo de cambio cerro el periodo en **$17.49** pesos por dólar, manteniendo una tendencia de apreciación frente al dólar, aunque presentó algunos episodios de volatilidad. Uno de los principales factores que favoreció este comportamiento fue el diferencial de tasad e interés entre México y Estados Unidos. Si bien Banco de México continuó con el ciclo de flexibilización monetaria y redujo su tasa de referencia a 6.50%, la Reserva Federal mantuvo su rango objetivo entre 3.50% y 3.75%, preservando un diferencial que siguió haciendo atractivos los instrumentos financieros mexicanos para los inversionistas internacionales.

No obstante, el consenso de analistas prevé que el tipo de cambio pueda colocarse alrededor de $**17.80 pesos por dólar**, ante la incertidumbre asociada a la revisión del T-MEC, tensiones geopolíticas internacionales y la evolución de la economía estadounidense.

Absorción neta | YTD 2Q 2026	**202,785 M²**	**2,182,741 SF**

OUTLOOK | COMPORTAMIENTO DEL MERCADO INDUSTRIAL 2Q 2026.

Durante el **segundo trimestre del 2026** la absorción neta del mercado industrial alcanzó 125,093 m^2 , acumulando un total neto de **202,785 m^2 al 2Q del 2026**. Si bien la actividad continuó concentrándose en un número limitado de operaciones, durante este trimestre se pudo observar un incremento en el tamaño promedio de las operaciones registradas, reflejando una mayor participación de usuarios con requerimientos de gran escala.
Las operaciones más relevantes del **2Q del 2026**, fueron las siguientes:

➢ **Parque Industrial Colotlán**	**Logística**	**21,600 m^2**
➢ **Plataforma Park**	**Foxconn**	**47,061 m^2**
➢ **Plataforma Park**	**Molex**	**25,407 m^2**
➢ **Plataforma Park**	**Foxconn**	**39,900 m^2**
➢ **Vesta Park**	**Jusda**	**35,433 m^2**

La tasa de disponibilidad al cierre del **2Q del 2026** en el mercado de la ZMG se ubicó en **4.67%;** del inventario industrial monitoreado por **C&W | TECNI** en la Zona Metropolitana de Guadalajara. Es importante señalar, que este seguimiento no incluye **micro parques industriales,** enfocados principalmente en la comercialización de terrenos de menor superficie.

Consideraciones importantes:

- El pipeline de construcción de edificios clase A mayores a una superficie de 10,000 m2 en registra un volumen relevante de 519,241 metros cuadrados de los cuales 38,268 metros cuadrados se encuentran pre-arrendados para un total neto en construcción de **480,973 metros cuadrados**.
- De mantenerse el ritmo actual de absorción, aunado a la incorporación de nuevos desarrollos y al incremento en las desocupaciones registradas durante el trimestre, que superaron los 56,000 m^2 , se prevé un aumento gradual en los niveles de disponibilidad del mercado durante los próximos meses.
- En cuanto a los precios de RENTA; en los edificios clase A se registraron precios de salida promedio en el rango de **USD$7.00 - $8.50** por metro cuadrado, las operaciones de este trimestre se concentraron principalmente en el sub-mercado de El Salto.
- Cabe destacar que una proporción importante de los contratos se encuentran denominados en pesos y que el tipo de cambio, al mantenerse por debajo de $18.00 MXN por dólar, ha impactado la valuación en dólares.
- Se estima que la absorción neta para el cierre de 2026, alcance aproximadamente **400,000 metros cuadrados.**

Absorción neta | YTD 2Q 2026	**202,785 M^2**	**2,182,741 SF**

MARKETBEAT

GUADALAJARA
INDUSTRIAL 2Q 2026

INVENTARIO DE MERCADO

SUBMERCADO	INVENTARIO M2	% DEL INVENTARIO TOTAL	DISPONIBILIDAD M2	DISPONIBILIDAD %	USD * M2 *MES (TRIPLE NETO)	COSTO TIERRA USD
Periferico Sur	780,000	11.82%	20,600	2.64%	$6.70 - $7.50	$400 – 500
Periferico Norte	790,000	11.97%	17,000	2.15%	$6.50 - $7.35	$200– 400
Carretera a Nogales	1,270,000	19.24%	20,000	1.57%	$6.50 - $10.70	$180 – 300
El Salto - Aeropuerto	2,900,000	43.94%	218,413	7.53%	$6.50 – $8.80	$70 – 200
Zona industrial - Otros	860,000	13.03%	32,400	3.70%	$6.00 - $9.00	$280 - 450
GUADALAJARA TOTAL	**6,600,000**	**100%**	**308,413**	**4.67%**	**$6.00 - $10.70**	**$70 - $500**

Absorción neta | YTD 2Q 2026	**202,785 M^2**	**2,182,741 SF**

MARKETBEAT

GUADALAJARA
INDUSTRIAL 2Q 2026

EDIFICIOS DISPONIBLES > 4,000 M2 (43,056 SF) | 2Q 2026

PARQUE INDUSTRIAL	PROPIETARIO	SUBMERCADO	PRECIO DE SALIDA * M2	M2	SF
American Industries San Jorge	American Industries	El Salto	$7.60 USD	5,952	64,066
American Industries San Jorge (Sublease)	American Industries	El Salto	$7.00 USD	13,153	141,579
El Salto Park III | Edificio D-2	Parks	El Salto	$6.50 USD	49,800	536,047
Xtra Park	Grupo Xtra	El Salto	$135.00 MX	13,975	150,422
Axis Parque Industrial	Privado	Tonalá	$145.00 MX	5,983	64,402
Axis Parque Industrial	Privado	Tonalá	$145.00 MX	4,636	49,906
Kampus Industrial Santa Rosa	Kampus Desarrollos	El Salto	$7.15 USD	9,359	100,744
Fibramq (Standalone)	Fibra Macquire	Tlaquepaque	$7.85 USD	7,354	79,158
Stand Alone - Galo	Galo Capital	Periferico Sur	$140.00 MX	10,615	114,259
PIT 5	Hines	El Salto	$7.75 USD	29,480	317,320
PIT 5	Hines	El Salto	$7.75 USD	26,079	280,712
Finsa El Salto	Finsa	El Salto	$6.50 USD	9,773	105,195
Pulso Park	Pulso Industrial	El Salto	$7.60 USD	18,398	198,036
EDA Park	Privado	El Salto	$6.75 USD	17,947	193,181
Woxbe Parque Industrial	Woxbe	El Salto	$135.00 MX	5,720	61,569
Parque Jalisco (Sublease)	Prologis	Periferico Sur	$7.95 USD	7,077	76,176
Kampus Industrial Santa Rosa	Kampus Desarrollos	El Salto	$7.15 USD	19,713	212,156
			Disponible | YTD 2Q 2026	**255,014**	**2,744,928**

Absorción neta | YTD 2Q 2026	**202,785 M²**	**2,182,741 SF**

MARKETBEAT

GUADALAJARA
INDUSTRIAL 2Q 2026

EDIFICIOS EN CONSTRUCCIÓN > 10,000 M2 (107,640 SF) | 2Q 2026

PARQUE INDUSTRIAL	PROPIETARIO	SUBMERCADO	Edificio	Entrega	M2	SF
Aliah Park El Salto	Aliah	El Salto	Etapa 2	1Q 2027	19,584	210,800
Aliah Park El Salto	Aliah	El Salto	Etapa 2	1Q 2027	9,131	98,285
Aliah Park El Salto	Aliah	El Salto	Etapa 3	2Q2027	18,377	197,808
Del Valle Tech Park	Grupo Frisa	Periferico Sur	N2	3Q2026	10,585	113,939
Alliuz Business Park Tonalá	Privado	Tonalá		4Q 2026	29,742	320,136
Guadalajara Technology Park	CPA	Zapopan Norte	B027	4Q 2026	23,351	251,343
El Salto Park III	Parks	El Salto	F	3Q 2026	46,225	497,559
El Salto Park III	Parks	El Salto	G	1Q 2027	31,883	343,182
PIT 5	Hines	El Salto	6	3Q 2026 *Preleased	38,268	411,913
Vesta Park Guadalajara	Vesta	El Salto	9	3Q2026	29,442	316,910
Vesta Parl Guadalajara II	Vesta	El Salto	BLDG-01	1Q2027	41,236	443,860
Plataforma	Bartolo	El Salto	E03	1Q2027	27,340	294,285
Plataforma	Bartolo	El Salto	E04	1Q2027	52,032	560,067
Integra Park	Denali	El Salto	1	3Q2026	12,438	133,881
Integra Park	Denali	El Salto	2	3Q2026	11,972	128,865
Parque Industrial Aeropuerto	OG	El Salto	Hangar 17	3Q 2026	11,000	118,403
Finsa El Salto IV	Finsa	El Salto	IV	1Q 2027	18,018	193,950
Ferran Sur	Grupo Ferran	Sur	I	1Q 2027	16,720	179,974
Ferran VII	Grupo Ferran	Tesistan	VII	1Q 2027	11,495	123,732
Flexpark El Salto	G Industrial	El Salto	FS1	4Q2026	14,757	158,842
Centro Logístico Jalisco	Lintel	Carretera a Colima	CLIintel	1Q2027	31,913	343.508
Parque Intermodal Woxbe	Woxbe	El Salto	W1 + W2	4Q2026	13,732	147,810
				Total	519,241	5,245,888
				Neto:	**480,973**	**4,833,975**

Absorción neta | YTD 2Q 2026	**202,785 M²**	**2,182,741 SF**

TRANSACCIONES RELEVANTES 1Q 2026 > 10,000M2

PARQUE INDUSTRIAL	PROPIETARIO	SUBMERCADO	INQUILINO	M2	SF
Aliah	Aliah	El Salto	SAT	10,725.00	115,443.90
Aliah	Aliah	El Salto	Molex	14,340.00	154,355.76
El Salto Park III	Parks Industrial	El Salto	Logistic	9,150.00	98,490.60
Guadalajara Technology Park	CPA	Zapopan Norte	Flex	21,221.00	228,422.84

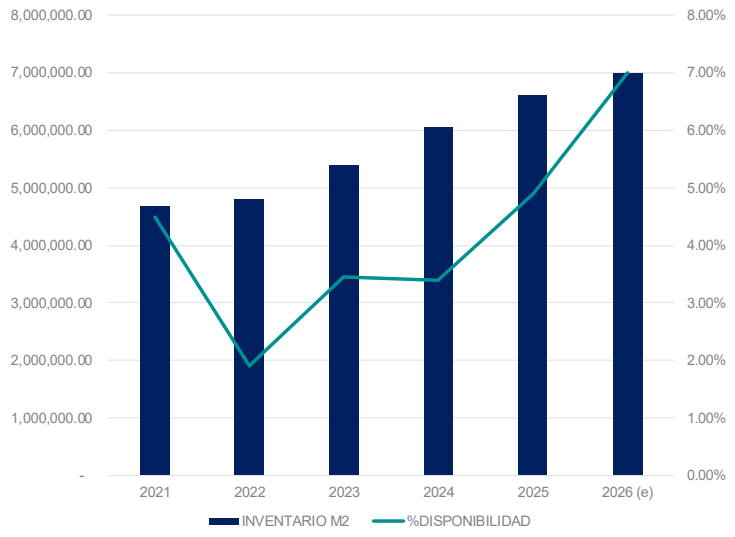
TRANSACCIONES RELEVANTES 2Q 2026 > 10,000M2

PARQUE INDUSTRIAL	PROPIETARIO	SUBMERCADO	INQUILINO	M2	SF
Parque Industrial Colotlan	Grupo Cesco	North Zapopan	Logistics	21,600	232,500
Plataforma Park	Grupo Favier	El Salto	Foxconn	47,061	506,565
Plataforma Park	Grupo Favier	El Salto	Molex	25,407	273,486
Plataforma Park	Grupo Favier	El Salto	Foxconn	39,900	429,488
Vesta Park	Vesta	El Salto	Jusda	35,433	381,397

MARKETBEAT

GUADALAJARA
INDUSTRIAL 2Q 2026

INVENTARIO | DISPONIBILIDAD
MERCADO DE GUADALAJARA



HECTOR LEMUS
Director
+52 (33) 3899-8373 | hector.lemus@grupotecni.com

MARIANA LEMUS
Associate
+52 (33) 3129-0297 | mariana.lemus@grupotecni.com

LAURA MAZA
Associate
+52 (33) 3167-9796 | laura.maza@grupotecni.com

® Cushman & Wakefield | TECNI. Todos los derechos reservados. La información contenida en esta Presentación es confidencial y se ha obtenido de múltiples fuentes que se consideran confiables pero que no han sido verificadas. La información puede contener errores u omisiones, razón por la cual se presenta sin ninguna garantía o representación en cuanto a su exactitud. La presente Presentación no representa en ningún momento una oferta ni actuará como un incentivo para celebrar un contrato o compromiso de ningún tipo. Las condiciones de arrendamiento / compra del Inmueble o Inmuebles referidos en la presente se envía sujeta a errores, omisiones, cambios de precio u otras condiciones, retiro sin previo aviso y a cualquier otra condición especial que sea impuesta por el/los Propietario/s y Cushman & Wakefield | TECNI no tendrá la obligación de corregir y/o enmendarla posteriormente en caso de errores, omisiones y/o cambios.

Independently Owned and Operated / A Member of the Cushman & Wakefield Alliance.

©2022 All rights reserved. The information contained within this report is gathered from multiple sources believed to be reliable. The information may contain errors or omissions and is presented without any warranty or representations as to its accuracy.

MARKETBEAT

LATINOAMÉRICA

OFICINAS S1 2026

CUSHMAN & WAKEFIELD

UN MERCADO QUE PREMIA LA CALIDAD SOBRE LA CANTIDAD

El segundo trimestre de 2026 confirma que el mercado de oficinas Clase A en Latinoamérica avanza hacia un ciclo más maduro, donde la calidad del activo pesa tanto como la cantidad de metros disponibles. La entrega de nueva superficie se mantuvo acotada en varios mercados, pero esa pausa convive con una señal auspiciosa: el volumen de proyectos en etapa de planificación crece con fuerza, llegando a triplicarse en algunos de los mercados más dinámicos de la región. Los desarrolladores no se retiraron del ciclo, sino que reordenaron sus tiempos a la espera de mejores condiciones de financiamiento.

Las condiciones macroeconómicas siguen diferenciando el ritmo de cada mercado, aunque conviene mirarlas en grupos. **Colombia**, **Perú** y **Chile** comparten el entorno más predecible de la región, lo que se tradujo en la mayor actividad corporativa del trimestre en **Bogotá**, **Lima** y **Santiago**. **Brasil** y **México** transitan un crecimiento más contenido y tasas aún elevadas, un contexto que no ha frenado la demanda en **São Paulo**, **Río de Janeiro** y **Ciudad de México**, pero sí la vuelve más selectiva. **Argentina** continúa su recuperación gradual, mientras **Costa Rica** exhibe estabilidad macroeconómica con una demanda más cautelosa, enfocada en optimizar costos antes que en expandir superficie.

En materia ocupacional, la región consolida una migración de calidad: los ocupantes concentran sus decisiones en edificios de alta especificación técnica y ubicación central, en desmedro de activos más antiguos o periféricos. Esto se observa tanto en Reforma y Polanco en **Ciudad de México** como en Las Condes en **Santiago**, Salitre y Chicó en **Bogotá**, o Faria Lima y Chucri Zaidan en **São Paulo**, y refleja organizaciones cada vez más exigentes con la eficiencia energética y la experiencia del usuario.

Esta selectividad también cambia cómo se valoriza un edificio: la ubicación y la calidad de construcción ya no bastan para justificar la renta, y la gestión operacional del activo se vuelve decisiva para retener inquilinos. **Bogotá** lo ilustra este trimestre, con un mercado que analiza cada edificio preguntándose si su desempeño real respalda el precio que pide. Esa misma lógica —premiar al activo mejor gestionado, no solo al mejor ubicado— redefine la competitividad del segmento Clase A en toda la región.

	Índice de vacancia	Precio de alquiler pedido (USD/m²/mes)	Absorción neta (m²)	Nuevo inventario (m²)
BUENOS AIRES	17,1% -1,9 interanual	$23,2 -1,3% interanual	18.583 -74,7% interanual	17.000 -86,8% interanual
RIO DE JANEIRO	24,4% -4,9 interanual	$15,3 7,0% interanual	26.521 486,9% interanual	0 ---% interanual
SÃO PAULO	11,4% -2,4 interanual	$28,6 11,1% interanual	58.953 -37,1% interanual	17.745 -29,6% interanual
SANTIAGO	8,9% -0,9 interanual	$24,7 9,9% interanual	20.213 -64,4% interanual	9.485 -58,7% interanual
BOGOTÁ	5,4% -4,5 interanual	$26,6 32,3% interanual	18.384 -23,2% interanual	0 ---% interanual
LIMA	8,6% -4,6 interanual	$16,5 1,9% interanual	35.076 172,7% interanual	0 ---% interanual
CDMX	18,7% 2,0 interanual	$23,9 4,2% interanual	113.729 37,6% interanual	63.929 ---% interanual
SAN JOSÉ	17,7% 0,7 interanual	$21,8 2,3% interanual	21.200 -11,7% interanual	18.700 12,7% interanual

*"El uso de la referencia "Latinoamérica" en este informe refiere a los países Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Costa Rica y Perú.

© 2026 Cushman & Wakefield

LA DEMANDA SE NORMALIZA CON DINÁMICAS DIVERSAS ENTRE MERCADOS

La absorción neta acumulada de oficinas Clase A en los ocho mercados de Latinoamérica llegó a 312.659 m² en el primer semestre de 2026, una contracción interanual de 13,3 % frente al mismo periodo de 2025 (y de 9,3 % respecto del semestre inmediatamente anterior). La caída no refleja una demanda más débil de forma generalizada, sino la normalización tras dos semestres de ocupación excepcionalmente alta en **Buenos Aires** y **Santiago**, que compensaron parte de esa contracción con un crecimiento robusto en **Ciudad de México**, **Bogotá** y, especialmente, **Lima**.

Ciudad de México se mantuvo como el mercado de mayor absorción de la región, con 113.729 m² en el semestre (+34,7 % semestral, +37,6 % interanual), impulsada por el traslado de grandes ocupantes hacia Reforma y el resto del área central.

São Paulo aportó 58.953 m² (+11,8 % semestral, -37,1 % interanual), con demanda activa en corredores secundarios pese a la absorción negativa del segundo trimestre por la salida puntual de una empresa del sector financiero.

Lima fue el mercado de mejor desempeño relativo del semestre —35.076 m², más del doble que en el mismo periodo de 2025 (+172,7 % interanual)—, sostenida por la escasa oferta nueva y la concentración de la demanda en San Isidro.

Bogotá registró 18.384 m² (-23,24 % interanual), en un contexto de vacancia históricamente baja que sigue empujando la demanda hacia Salitre, Centro y Chicó.

Río de Janeiro acumuló 26.521 m², revirtiendo el resultado negativo del mismo período de 2025 gracias a la recuperación sostenida del Centro como principal polo de ocupación.

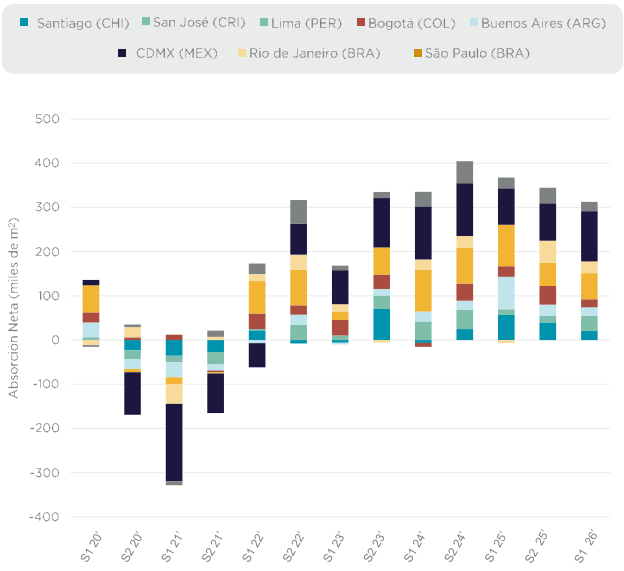
San José cerró con 21.200 m² (-11,7 % interanual), en línea con una demanda más selectiva y orientada a optimizar costos.

Buenos Aires sumó 18.583 m², muy por debajo de los 73.350 m² del primer semestre de 2025 —año récord para el mercado—, aunque con una absorción trimestral en franca recuperación con respecto al arranque del año.

Santiago registró 20.213 m², también por debajo de su base excepcional de 2025, sostenida igualmente por una vacancia de un dígito y una oferta nueva prácticamente nula en el trimestre.

En conjunto, el primer semestre de 2026 retrata un mercado regional que se reacomoda tras dos años de expansión inusualmente fuerte en varios países, más que una desaceleración estructural de la demanda. La dispersión entre mercados —con **Lima y Ciudad de México** acelerando mientras **Santiago, Buenos Aires y Bogotá** normalizan tras años récord— confirma que hoy la absorción de oficinas Clase A en Latinoamérica se explica más por dinámicas locales específicas que por un ciclo regional único.

ABSORCIÓN NETA POR PAÍS (2018-2026)



Lima fue la ciudad con el mayor crecimiento en la demanda neta de la región (+172,7%)

–13,3 % Fue la disminución de la **absorción neta** en Latinoamérica (S1 '25 - S1 '26)

PBI Sudamérica: Fuente: World Bank.

© 2026 Cushman & Wakefield

VACANCIA REGIONAL EN DESCENSO Y DESARROLLO CONTENIDO DE NUEVA OFERTA

La vacancia promedio de los ocho mercados de oficinas Clase A en Latinoamérica cerró el primer semestre de 2026 en 14,0 %, una reducción interanual de 2,1 p.p. frente al 16,1 % del mismo periodo de 2025 (y de 1,2 p.p. respecto del semestre anterior). La compresión responde a la combinación de una absorción efectiva sostenida, una incorporación de nueva oferta todavía acotada, y un reordenamiento gradual de la ocupación hacia los edificios de mejor desempeño técnico.

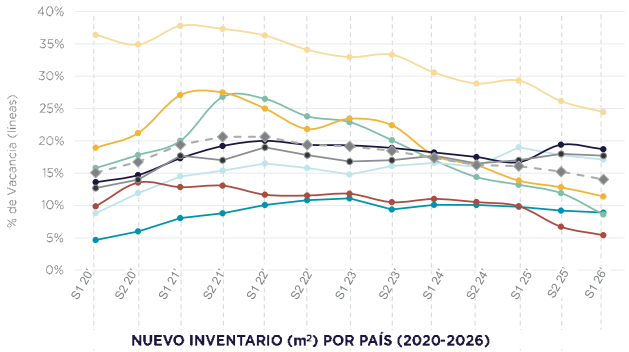
Bogotá, **Lima** y **Santiago** se consolidaron como los mercados más ajustados de la región, los tres con vacancia de un solo dígito. **Bogotá** lideró la compresión del semestre, cayendo a 5,4 % (-4,5 p.p. interanual) y posicionándose como el mercado más ajustado de Latinoamérica. **Lima** registró una mejora igual de marcada, hasta 8,6 % (-4,6 p.p.), favorecida por la práctica ausencia de nuevas entregas. **Santiago** se mantuvo estable en niveles bajos, con 8,9 % (-0,9 p.p.). São Paulo continuó su tendencia de mejora, hasta 11,4 % (-2,4 p.p.).

Buenos Aires (17,1 %) y **San José** (17,7 %) se mantuvieron prácticamente estables, con variaciones interanuales acotadas (-1,9 p.p. y +0,7 p.p. respectivamente). **Ciudad de México** fue el único mercado que revirtió la tendencia regional, subiendo a 18,7 % (+2,0 p.p.), pese a una oferta en desarrollo cada vez más contenida. **Río de Janeiro**, aunque continúa siendo el mercado con la vacancia más alta de la región (24,4 %), mostró la mayor mejora interanual del conjunto (-4,9 p.p.), sostenida por la recuperación del Centro.

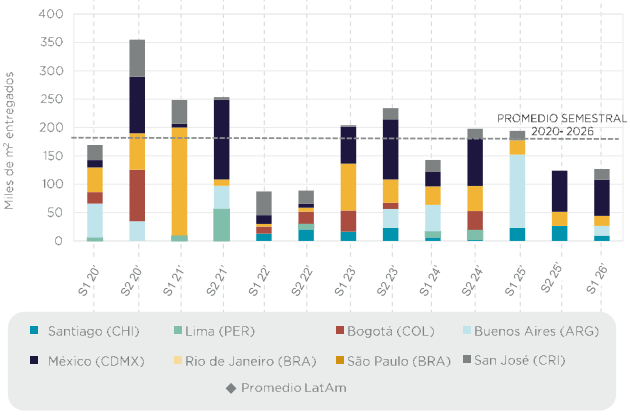
La incorporación de nuevo inventario Clase A en el semestre totalizó 126.859 m², muy por debajo de los picos de 2020-2021 y en línea con el ciclo de desarrollo cauteloso de los últimos años. Ese volumen se concentró principalmente en **Ciudad de México** (63.929 m²) y, en menor medida, en **San José** (18.700 m²). **Buenos Aires** (17.000 m²) y **São Paulo** (17.745 m²). **Bogotá**, **Lima** y **Río de Janeiro** no sumaron inventario relevante en el periodo, reforzando un escenario de oferta altamente controlada que explica, en parte, su fuerte compresión de vacancia.

En conjunto, la combinación de vacancia en descenso y una incorporación de nueva oferta todavía limitada confirma que el mercado de oficinas Clase A en Latinoamérica avanza hacia un equilibrio más disciplinado entre oferta y demanda, reduciendo el riesgo de sobreoferta y aportando mayor previsibilidad a su evolución futura. **Ciudad de México** y **San José** son, por ahora, la excepción a esa tendencia.

VACANCIA (%) POR PAÍS (2020-2026)



NUEVO INVENTARIO (m²) POR PAÍS (2020-2026)



© 2026 Cushman & Wakefield

MARKETBEAT

LATINOAMÉRICA
OFICINAS S1 2026

MENOS DISPONIBILIDAD, MÁS PODER DE NEGOCIACIÓN PARA EL PROPIETARIO

El precio promedio de arriendo Clase A en Latinoamérica cerró el primer semestre de 2026 en USD 22,58/m²/mes, un alza interanual de 8,4 % frente a los USD 20,82/m²/mes del mismo periodo de 2025 (y de 5,1 % con respecto al semestre anterior). El ajuste fue desigual: el pricing power se concentró en los mercados con menor vacancia, donde los propietarios negocian en condiciones más favorables, mientras el resto de la región avanzó a un ritmo más cauto.

Bogotá lideró los incrementos de la región, con USD 26,60/m²/mes (+32,3 % interanual, la mayor alza de Latinoamérica). Los activos más competitivos se absorben con rapidez y Nogal-Andino, Centro y Chicó ya rentan por sobre COP 100.000/m². Además, el nuevo inventario ingresará con precios todavía superiores a los actuales, impulsando procesos de precolocación anticipada.

São Paulo se mantuvo como el mercado más caro de la región (USD 28,62, +11,1 %), con Faria Lima como epicentro de valorización (R$ 293/m²/mes) y Vila Olímpia como la región de mayor alza del trimestre.

Santiago completó el podio (USD 24,70, +9,9 %), pero el precio promedio de oferta bajó levemente porque se arrendó lo más caro del stock, dejando disponible lo más accesible —una compresión de calidad más que de valor—, mientras Las Condes alcanzó su nivel más alto desde 2019.

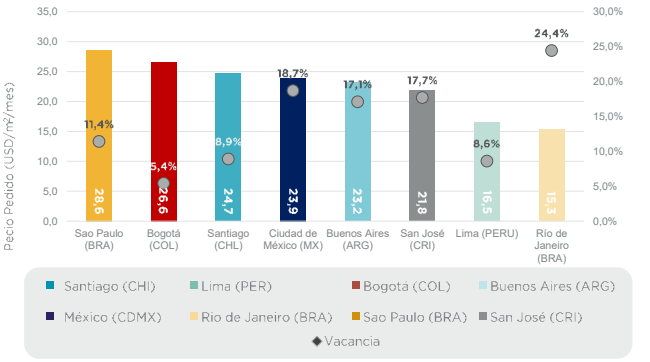
Ciudad de México (USD 23,92, +4,2 %), **Río de Janeiro** (USD 15,27, +7,0 %) y **Lima** (USD 16,50, +1,9 %) mostraron alzas más moderadas, concentradas en los corredores de menor disponibilidad. En **Ciudad de México**, Reforma lideró los incrementos (+6,9 % anual) de la mano de la migración corporativa hacia el área central; en **Río de Janeiro**, la Zona Sul se mantiene como la región más valorizada (R$ 160/m²/mes) mientras la Orla sostiene precios altos con apenas 4,6 % de vacancia; y en **Lima**, San Isidro Empresarial (USD 18,7) opera como el corredor de mayor.

En **San José** los precios de lista siguen subiendo (USD 21,80, +2,4%) impulsados por edificios con mejores amenidades, pero los valores de cierre enfrentan presión a la baja en activos de menor especificación, que compensan con mayor flexibilidad comercial para no perder ocupación.

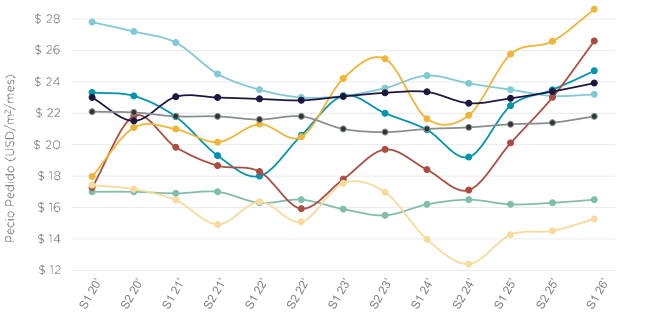
Buenos Aires fue el único mercado con precios a la baja (USD 23,20, -1,3 % interanual), con una amplia brecha entre submercados: Palermo (USD 28/m²) y Libertador CABA (USD 27,7/m²) operan como los corredores premium, mientras Centro Sur (USD 14/m²) es el más económico. La escasez de oficinas premium en las zonas más demandadas ya empuja a algunos ocupantes hacia alternativas como el corredor Panamericana.

En conjunto, el semestre confirma que el precio de arriendo responde cada vez más a las condiciones de cada submercado: donde la vacancia se ajusta, el propietario recupera poder de negociación, mientras que en los mercados con mayor disponibilidad los valores se sostienen con incentivos y mayor flexibilidad comercial más que con un alza real de renta.

PRECIO DE ALQUILER PEDIDO (USD/m²/mes) y VACANCIA (%)

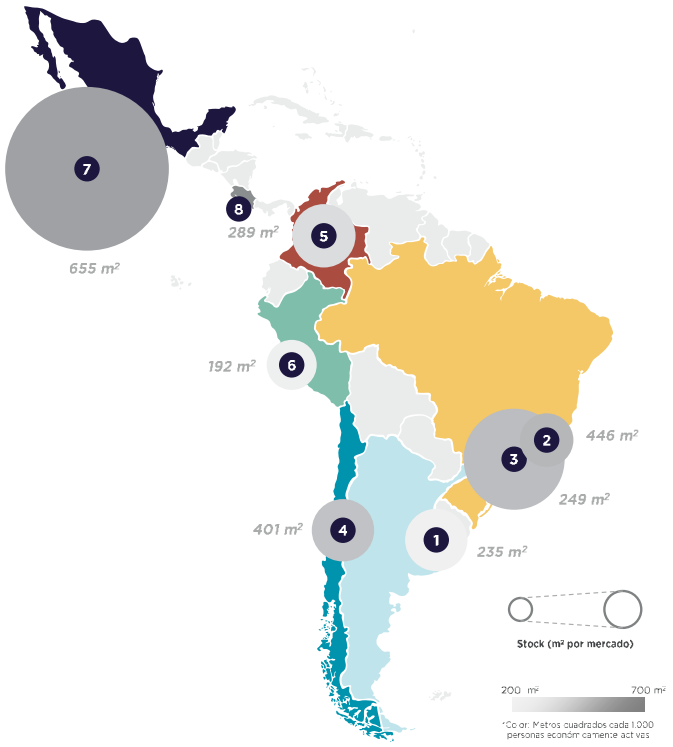


PRECIO DE ALQUILER PEDIDO (USD/m²/mes) POR PAÍS (2018-2026)



© 2026 Cushman & Wakefield

STOCK DE OFICINAS CLASE A Y RELACIÓN CON LA PEA POR MERCADO



1 ARGENTINA: BUENOS AIRES

8,0	1.920.688	241
PEA (mil. Personas)	STOCK CLASE A (m2)	m2 c/1.000 PEA

2 BRASIL: RIO DE JANEIRO

6,6	1.562.748	237
PEA (mil. Personas)	STOCK CLASE A (m2)	m2 c/1.000 PEA

3 BRASIL: SÃO PAULO

12,7	3.081.560	243
PEA (mil. Personas)	STOCK CLASE A (m2)	m2 c/1.000 PEA

4 CHILE: SANTIAGO

4,6	1.839.308	400
PEA (mil. Personas)	STOCK CLASE A (m2)	m2 c/1.000 PEA

5 COLOMBIA: BOGOTÁ

4,7	1.356.125	289
PEA (mil. Personas)	STOCK CLASE A (m2)	m2 c/1.000 PEA

6 PERÚ: LIMA

6,2	1.118.740	181
PEA (mil. Personas)	STOCK CLASE A (m2)	m2 c/1.000 PEA

7 MÉXICO: CIUDAD DE MÉXICO

5,1	7.466.262	1462
PEA (mil. Personas)	STOCK CLASE A (m2)	m2 c/1.000 PEA

8 COSTA RICA: SAN JOSÉ

1,3	1.178.400	906
PEA (mil. Personas)	STOCK CLASE A (m2)	m2 c/1.000 PEA

PEA: Población Económicamente Activa Nacional ("Fuerza de Trabajo") refiere a Empleados + Desempleados correspondientes al centro urbano de la ciudad

© 2026 Cushman & Wakefield

ESTADÍSTICAS DE MERCADO DE OFICINAS CLASE A

SUBMERCADOS	INVENTARIO CLASE A	CANTIDAD DE EDIFICIOS	SUPERFICIE DISPONIBLE (m²)	RATIO DE VACANCIA (%)	ABSORCIÓN NETA ANUAL HASTA LA FECHA (m²) YTD	EN CONSTRUCCIÓN (m²)*	PRECIO DE ALQUILER PEDIDO CLASE A (USD/m²/mes)
ARGENTINA: BUENOS AIRES	1.920.688	124	327.908	17,1%	18.583	112.399	23,2
BRASIL: RIO DE JANEIRO	1.562.748	78	381.961	24,4%	26.521	0	15,3
BRASIL: SÃO PAULO	3.081.560	137	351.367	11,4%	58.953	384.508	28,6
CHILE: SANTIAGO	1.839.308	112	163.004	8,9%	20.213	126.694	24,7
COLOMBIA: BOGOTÁ	1.356.125	121	73.094	5,4%	18.384	214.163	26,6
COSTA RICA: SAN JOSÉ	1.178.400	130	208.300	17,7%	21.200	11.600	21,8
PERÚ: LIMA	1.118.740	77	96.749	8,6%	35.076	53.903	16,5
MÉXICO: CIUDAD DE MÉXICO	7.466.262	460	1.395.080	18,7%	113.729	269.550	23,9
TOTAL LATINOAMÉRICA	**19.523.831**	**1.239**	**2.997.463**	**14,0%**	**312.659**	**1.172.817**	**22,58**

Consideraciones metodológicas: La clasificación de oficinas Clase A utilizada en este informe se basa en criterios técnicos y funcionales ampliamente reconocidos en la industria; sin embargo, existen diferencias metodológicas y de ponderación entre países, según lo evidenciado en el análisis regional de criterios de clasificación de 2025. Los mercados de Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú aplican umbrales distintos respecto a variables como: superficie rentable mínima, antigüedad, fachada, sistemas de seguridad, amenities, certificaciones de sustentabilidad, tipo de aire acondicionado, número de ascensores, propiedad única/multipropietario y normativas de accesibilidad.
Asimismo, algunos países incorporan criterios locales adicionales, metodologías de ponderación porcentual, o permiten flexibilidad del investigador en casos en que los atributos del activo no encajan plenamente en los estándares nacionales. Por este motivo, la denominación "Clase A" puede no ser estrictamente equivalente entre mercados, incluso cuando los edificios presentan características similares.
Este informe procura armonizar estas diferencias para efectos comparativos, pero se recomienda interpretar la categoría "Clase A" dentro del contexto técnico y normativo de cada mercado.

CONTACTOS

ROSARIO MENESES
Subgerente Market Research Chile
Coordinadora Market Research Sudamérica
Rosario.meneses@cushwake.com

DENNYS ANDRADE
Head of Market Research Brazil
Dennys.andrade@cushwake.com

JUNIOR RUIZ
Market Research Manager Colombia
Junior.Ruiz@cushwake.com

DENISE VARGAS
Coordinadora Market Research Perú
Denise.vargas@cushwake.com

MARCOS BALLARIO
Coordinador Market Research Argentina
Marcos.ballario@cushwake.com

JOSÉ LUIS RUBI
Market Research Manager México
joseluis.rubi@cushwake.com

JOSÉ ANTONIO ORTEGA
Business Intelligence Director Costa Rica
Jose.ortega@ab-latam.com

UNA PUBLICACIÓN DE INVESTIGACIÓN DE CUSHMAN & WAKEFIELD

Cushman & Wakefield (NYSE: CWK) es una de las principales firmas globales de servicios inmobiliarios comerciales, que asesora a ocupantes e inversores. Cuenta con aproximadamente 53.000 empleados en más de 400 oficinas y cerca de 60 países. En 2025, la compañía registró ingresos por USD 10,3 mil millones a través de sus principales líneas de servicios: gerenciamiento de espacios y edificios, comercialización de inmuebles, mercado de capitales, gestión de proyectos y obras, valuaciones, estudios de mercado y más. Fiel a su propósito de asumir siempre 'el desafío de ser mejores', Cushman & Wakefield es reconocida internacionalmente por su cultura organizacional y su impacto en la industria. Para obtener más información, visita www.cushmanwakefield.com.

©2026 Cushman & Wakefield. Todos los derechos reservados. La información contenida en este informe se recopila de múltiples fuentes consideradas confiables, incluidos informes encargados por Cushman & Wakefield ("CWK"). Este informe es únicamente para fines informativos y puede contener errores u omisiones. Se presenta sin ninguna garantía ni declaración sobre su precisión.

La continuidad de los datos entre informes (y/o tableros de control) no está garantizada, ya que las bases de datos utilizadas por Cushman & Wakefield pueden haber sido objeto de revisiones, modificaciones, reestructuraciones, reclasificaciones o mejoras que podrían haber afectado los datos históricos.

Nada en este informe debe interpretarse como un indicador del desempeño futuro de los valores de CWK. No se debe comprar ni vender valores—de CWK o de cualquier otra empresa—basándose en las opiniones expresadas aquí. CWK renuncia a toda responsabilidad por valores comprados o vendidos basándose en la información contenida en este informe, y al revisar este documento, renuncias a todas las reclamaciones contra CWK, así como contra sus afiliados, directores, empleados, agentes, asesores y representantes, derivadas de la precisión, integridad, idoneidad o uso de la información aquí contenida.

© 2026 Cushman & Wakefield



CICM referente técnico para la revisión y supervisión de obras estratégicas: Jesús Esteva Medina, secretario SICT

Jesús Antonio Esteva Medina, secretario de Infraestructura, Comunicaciones y Transportes (SICT), destacó el papel del Colegio de Ingenieros Civiles de México (CICM) como referente técnico para la revisión y supervisión de obras estratégicas, al que las autoridades pueden recurrir para obtener opiniones independientes, objetivas e imparciales, con lo que el Colegio no solo aporta conocimiento especializado, sino que cumple una función de certificación profesional y de confianza para la sociedad. Lo anterior plasmado en la conferencia de "Diálogo con ingenieros" titulada "Infraestructura para el desarrollo de México", que se realizó en las instalaciones del CICM.

En su mensaje, Jesús Campos López, presidente del XLI Consejo Directivo del CICM, destacó la puesta en marcha del Plan de Inversión en Infraestructura para el Desarrollo con Bienestar 2026-2030 y reiteró la disposición del Colegio, a través del Consejo de Políticas de Infraestructura (CPI México) y los Comités Técnicos CICM, para acompañar técnicamente al gobierno federal. Subrayó la importancia de impulsar una planeación de largo plazo que trascienda administraciones, incorpore las mejores prácticas y fortalezca la participación privada y el diálogo entre gobierno y sociedad.

El presidente del CICM hizo un reconocimiento al Dr. Luis Esteva Maraboto, ingeniero civil y uno de los personajes más prestigiados en ingeniería sísmica, padre del secretario Jesús A. Esteva Medina y presente en el evento, Premio Nacional de Ciencias y Artes en 1981 y Premio Nacional de Ingeniería Civil 2015, a quien Campos López describió como "el hombre que enseñó a este país a calcular el peligro antes de que el peligro llegara".

En su conferencia, el secretario Jesús Antonio Esteva Medina, expuso que en el periodo 2025-2030 se contempla la modernización y construcción de 5,483 kilómetros de ejes carreteros troncales; para el año 2040 se tiene la proyección de 5,295 kilómetros y al 2050, 6,362 kilómetros adicionales precisando que, en dichos trabajos de planeación y prospectiva, participa el Consejo de Políticas de Infraestructura, CPI México.

En cuanto a los ejes prioritarios, donde se tiene una inversión de 144,384 millones de pesos en 2,313 kilómetros, el titular de SICT dio a conocer avances de 210 kilómetros en dos ejes concluidos; 7 ejes en proceso y uno por iniciar este año. De los concluidos, señaló Esteva Medina, están la carretera Bavispe-Nuevo Casas Grandes y el Circuito Tierra y Libertad, en Morelos. El secretario precisó que este año se licitará la totalidad de los tramos carreteros para solo dar seguimiento que se cumplan cuando concluya la administración, con las mayores inversiones entre 2027 y 2029.

Sobre puentes carreteros, el secretario informó que se desarrollan 23 obras: ocho concluidas, 10 en proceso y cinco por iniciar, con costos promedio de entre 28 mil y 29 mil pesos por metro cuadrado. Destacó que la mayoría se está terminando casi cinco meses antes de los plazos contractuales y adelantó que se cuenta con proyectos para construir 619 puentes, equivalentes a 160 kilómetros.

En materia de inversión mixta, Esteva Medina señaló que se desarrollarán cerca de 2,500 kilómetros de autopistas, con cuatro tramos ya concluidos, 10 proyectos en proceso y tres por iniciar. Añadió que, de los casi 20 mil kilómetros de la red federal libre de peaje considerados para trabajos de repavimentación, 4 mil serán atendidos con trenes de la SICT y el resto mediante empresas contratistas.

El titular de la SICT también presentó avances y proyectos en Michoacán y el Estado de México, así como acciones de mantenimiento y seguridad carretera, nuevas tecnologías y aprovechamiento de materiales para pavimentación. Asimismo, abordó proyectos ferroviarios, aeroportuarios y de infraestructura educativa, hospitalaria, tratamiento de residuos y espacios públicos.

Para el periodo 2025-2030, Esteva Medina estimó una inversión total de 1.33 billones de pesos en infraestructura, que incluye recursos públicos y mixtos para carreteras, autopistas, ferrocarriles y aeropuertos. Estos proyectos permitirán generar cerca de 4 millones de empleos directos e indirecto.

Finalmente, Aislín Alexia Franco Portillo, Coordinadora General del Club de Estudiantes del CICM, y alumna de la Facultad de Ingeniería de la UNAM, destacó la importancia de acercar a los estudiantes a la realidad profesional y de fortalecer los vínculos entre la Secretaría, las universidades y las organizaciones profesionales para ampliar oportunidades.



Comisión convocada por la CEPAL presenta propuestas para que América Latina y el Caribe prospere en la nueva era geopolítica

La Comisión sobre Geopolítica, Globalización y Desarrollo para América Latina y el Caribe, convocada a fines de 2024 por el Secretario Ejecutivo de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), José Manuel Salazar-Xirinachs, presentó hoy el informe Rupturas y oportunidades: propuestas para que América Latina y el Caribe prospere en la nueva era geopolítica, en un evento de alto nivel realizado en la sede central del organismo regional de las Naciones Unidas en Santiago de Chile.

La Comisión, copresidida por los expresidentes de Chile, Michelle Bachelet, y de Colombia, Iván Duque, reúne a 13 distinguidas personalidades provenientes de América Latina y el Caribe, América del Norte, África, Asia y Europa, que participaron a título individual y de manera ad honorem, y cuyo trabajo contó con el respaldo del Secretario General de las Naciones Unidas, António Guterres.

El mensaje central del informe de la Comisión es que el mundo cambió y que América Latina y el Caribe tiene con qué navegar exitosamente esta nueva era geopolítica. El informe identificó ocho rupturas que se están produciendo simultáneamente a nivel mundial:

Reconfiguración de la globalización: La interdependencia económica ha pasado de ser celebrada y vista como un factor de estabilidad y eficiencia a ser vista como factor de vulnerabilidad y utilizada como un instrumento de poder e incluso de coerción.

Erosión del multilateralismo y reconfiguración de la gobernanza global: Se debilita el orden multilateral de la posguerra y surge una gobernanza más fragmentada, con alianzas selectivas y plataformas que compiten entre sí.

De la hegemonía unipolar a la competencia multipolar: El mundo transita de un sistema unipolar dominado por los Estados Unidos hacia una redistribución progresiva del poder y a un sistema de competencia multipolar asimétrica.

Reconfiguración del poder blando: El poder blando gana peso dentro de la presencia global de los Estados. Cae el nivel de poder blando de los Estados Unidos, mientras que el de China va en ascenso.

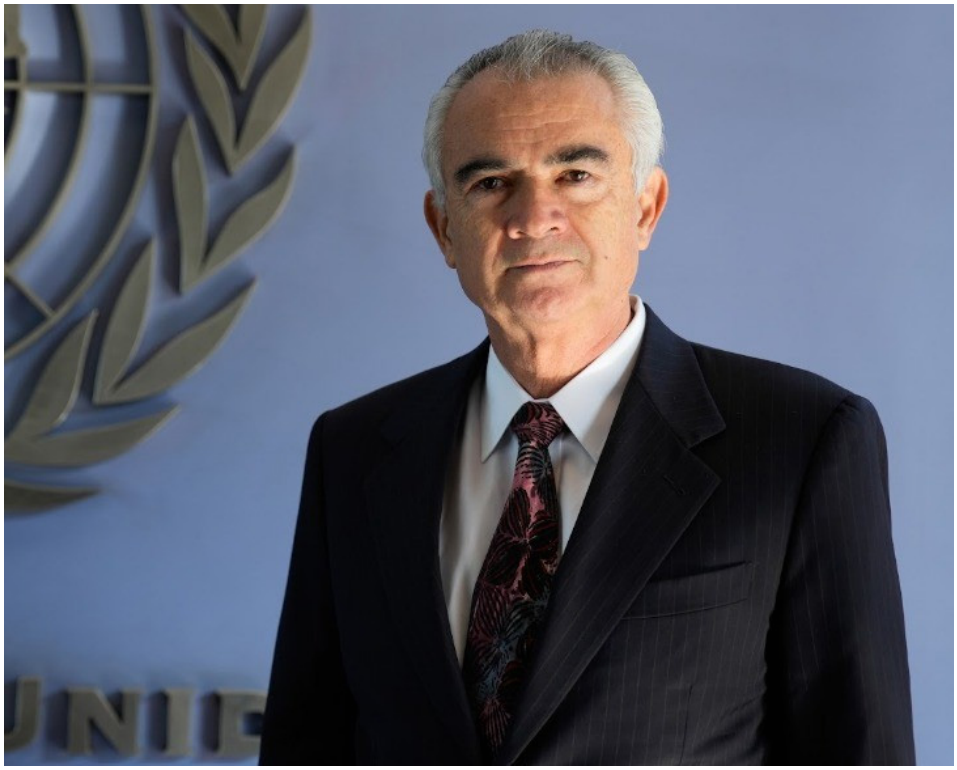
Retroceso de la democracia y aumento de la polarización política: El mundo atraviesa un proceso de erosión democrática, acompañado de una creciente polarización política. Se reduce la proporción de países clasificados como democracias liberales.

Desinformación y crisis de la verdad en la era de la inteligencia artificial: La desinformación, la manipulación algorítmica y el uso malintencionado de la IA están minando la confianza en las instituciones, alimentando la polarización y reduciendo la legitimidad democrática.

Retroceso en materia de derechos de la mujer, igualdad de género e inclusión: Los avances logrados en estos ámbitos durante las últimas décadas se enfrentan a cuestionamientos cada vez mayores y, en algunos contextos, a un retroceso.

El fin del consenso mundial sobre el clima: Las medidas relacionadas con el clima se están viendo cada vez más subordinadas a las estrategias industriales, a las preocupaciones sobre seguridad energética y a la competencia geopolítica. En algunos sectores se pone en duda el consenso científico.

Frente a este escenario mundial, la Comisión sostiene que la región cuenta con un conjunto de activos que se han revalorizado en el actual contexto geopolítico. Entre ellos se cuentan su abundante dotación de recursos naturales; sus capacidades productivas, humanas y financieras; el gran tamaño de su mercado; su calidad de región libre de armas nucleares y de gue-



rras entre Estados; y sus activos intangibles (poder blando). Estos activos ofrecen a la región una gran oportunidad para impulsar su desarrollo y aumentar su proyección e influencia internacional.

Sin embargo, el informe plantea que esto no sucederá espontáneamente: se requieren estrategias claras, instituciones fuertes y gobernanza efectiva. En esa línea, propone diez recomendaciones concretas, organizadas en tres ejes: aprovechar el momento movilizando activos estratégicos; fortalecer la gobernanza, las instituciones y la democracia, e impulsar la capacidad de agencia internacional y regional.

Entre los datos que respaldan su diagnóstico, el informe destaca que América Latina y el Caribe concentra el 46% de las reservas mundiales de litio, el 35% de las de cobre, el 28% de las de grafito y el 23% de las de tierras raras; es la principal región exportadora neta de alimentos del mundo; alberga casi la mitad de la biodiversidad terrestre del planeta y un tercio de sus recursos de agua dulce, y cuenta con la matriz eléctrica más limpia del mundo. El informe agrega que el mercado regional, de más de 660 millones de personas, podría ser un motor de diversificación productiva, aunque hoy el comercio intrarregional representa solo el 14% de las exportaciones totales de la región, una de las tasas más bajas del mundo.

"El título de este informe sintetiza su principal mensaje: las rupturas sugieren que el mundo cambió, y esto también plantea la necesidad de un cambio de juego para aprovechar las oportunidades con estrategias de desarrollo y de inserción internacional innovadoras. Las diez propuestas que presenta el Informe son una hoja de ruta concreta para movilizar los activos con beneficios para el desarrollo y para la proyección internacional de los países de la región", señaló José Manuel Salazar-Xirinachs, Secretario Ejecutivo de la CEPAL.

El informe plantea que ninguna de sus recomendaciones puede llevarse a la práctica sin una gobernanza eficaz e instituciones sólidas, y llama a fortalecer la capacidad fiscal del Estado y a abordar la delincuencia organizada como una prioridad de gobernanza regional, no solo como una cuestión de seguridad.

"No solo contamos con riqueza bajo el suelo y en la tierra, sino en nuestra gente y nuestras industrias. América Latina y el Caribe tiene capacidades productivas, humanas y financieras que merecen ser valoradas en su justa dimensión y en su gran potencial. Tenemos también influencia política, aunque a veces nos cueste creerlo y entenderlo. Nuestra diversidad, nuestro patrimonio cultural, la influencia y visibilidad que tiene la región en el mundo, nos da una influencia que debemos saber aprovechar", afirmó Michelle Bachelet, expresidenta de Chile y copresidenta de la Comisión.

El informe subraya que la cooperación regional puede ser una herramienta potente para transformar activos en desarrollo, y que ella no exige unanimidad. Frente al cuadro de alta polarización política existente en la región, se recomienda priorizar la cooperación funcional entre países interesados en avanzar en temas específicos, con objetivos, plazos y responsabilidades claros.

El informe también plantea que ampliar la capacidad de influencia internacional de la región requiere evitar alineamientos rígidos frente a la rivalidad entre China y Estados Unidos, y en su lugar construir coaliciones de geometría variable con socios que compartan intereses puntuales, además de desarrollar nuevas capacidades de análisis geopolítico en los ámbitos gubernamental, empresarial y académico.

"El desafío es desarrollar la capacidad de la región para diversificar sus alianzas y defender sus intereses estratégicos. Una región con capacidad de acción colectiva tiene mayores posibilidades de mantener relaciones beneficiosas con las principales potencias mundiales, sin subordinarse a ninguna de ellas. Nuestra propuesta no es contra algún país, o a favor de algún bloque. Nuestra propuesta es generar espacios propios para actuar y decidir", sostuvo Iván Duque, expresidente de Colombia y copresidente de la Comisión.



Instala el CICM Comité de Igualdad Sustantiva y Participación Profesional

El Colegio de Ingenieros Civiles de México (CICM) instaló el Comité de Igualdad Sustantiva y Participación Profesional, una iniciativa orientada a fortalecer la participación de mujeres y nuevas generaciones en los órganos de decisión del Colegio y promover un ejercicio profesional de la ingeniería civil más incluyente, transparente y competitivo.

Durante la conferencia "Igualdad Sustantiva en el Ejercicio de las Profesiones", organizada por el CICM, el presidente del XLI Consejo Directivo, Jesús Campos López, afirmó que la ingeniería civil requiere aprovechar todo el talento disponible para responder a los desafíos del país.

"La ingeniería civil mexicana necesita incorporar más mujeres porque eso significa fortalecer su capacidad técnica y profesional. La igualdad sustantiva también implica generar mejores condiciones para el desarrollo de la profesión", señaló.

Como parte de esta estrategia, anunció que el Colegio de Ingenieros Civiles de México dará a conocer próximamente un estudio de remuneraciones de la ingeniería civil, el cual ofrecerá referencias de honorarios y salarios según especialidad, nivel de responsabilidad y experiencia, con el propósito de aportar mayor transparencia y mejores parámetros para el ejercicio profesional.

Por su parte, José Juan Arellano Minero, director general de Asuntos Jurídicos y Transparencia de la Secretaría de Educación Pública (SEP), destacó que los colegios de profesionistas representan un espacio estratégico para impulsar una participación más equilibrada en los órganos de dirección y toma de decisiones.

Explicó que, aunque actualmente las mujeres representan 47.8% de la población profesionista ocupada y 54% de las cédulas profesionales emitidas entre 1945 y 2026 corresponden a mujeres, persiste un rezago en los colegios de profesionistas, donde solo el 26% de sus integrantes son mujeres.

Añadió que la SEP impulsa mecanismos normativos y administrativos para incorporar gradualmente la igualdad sustantiva en los colegios de profesionistas, fortalecer la perspectiva de género en la formación profesional y promover espacios de decisión más incluyentes.

Durante la presentación del nuevo Comité, María del Rocío Salcido Campos, consejera del XLI Consejo Directivo del CICM, explicó que este órgano impulsará acciones para fortalecer la participación de mujeres y jóvenes mediante programas de mentoría, desarrollo de liderazgo, mayor presencia en comités técnicos y órganos directivos, así como espacios de intercambio profesional.

En los comentarios a la conferencia, Carmen Enedina Rodríguez Armenta, directora general del CENEVAL, reconoció la creación del Comité y destacó que la igualdad sustantiva dejó de ser únicamente una aspiración para convertirse en un mandato que requiere acciones concretas por parte de las instituciones. Asimismo, subrayó la importancia de visibilizar el talento de las mujeres en la ingeniería y eliminar las barreras que aún limitan su acceso a espacios de liderazgo.

Finalmente, Aislin Franco Portillo, coordinadora del Club de Estudiantes del CICM y alumna de la Facultad de Ingeniería de la UNAM, consideró que la creación del Comité permitirá acercar las políticas de igualdad a las nuevas generaciones de ingenieras y fortalecer su desarrollo profesional desde la etapa universitaria.



Mollo Noleggio has once again been ranked amongst the world's top 100 rental companies and has climbed 17 places in the IRN 100 ranking

For the second year running, Mollo Noleggio has been included in the IRN 100, the prestigious global ranking compiled annually by International Rental News, the official magazine of the European Rental Association (ERA), which lists the top 100 operators in the rental sector by turnover.

Following its historic entry in the 2025 edition – when it became the first Italian company specialising exclusively in rental to feature in the ranking – Mollo Noleggio has now consolidated its position in the IRN 100, climbing 17 places compared with the previous year. This result bears witness to the growth trajectory the company has followed over the years and the gradual consolidation of its market presence.

The IRN 100 ranking is one of the key international benchmarks for the rental sector and, each year, highlights the 100 companies worldwide that have achieved the best results in terms of turnover in the rental of vehicles and equipment for construction, industry and events.

For Mollo Noleggio, its continued inclusion in the IRN 100 is all the more significant as it follows its initial entry in 2025, transforming what was once a historic milestone into a stable and well-established presence within the global ranking. This recognition confirms the robustness of Mollo Noleggio's business model, the quality of the services it offers and the company's ability to compete successfully in international markets.

"Being included in the IRN 100 for the second consecutive year and seeing our ranking improve so significantly is a source of great satisfaction," said Mauro Mollo, Group Chairman. "This re-entry recognises the work carried out every day by our staff, the investments we continue to make, the trust our customers place in us and the strategic vision that has always guided Mollo Noleggio's growth."

Founded in 1971 in Alba and led by brothers Mauro and Roberto Mollo, the Mollo Group is now Italy's leading operator specialising in the hire of machinery and equipment for the construction, industrial, logistics, agricultural and events sectors. Its success has been built on over fifty years of experience, characterised by continuous investment in innovation, service quality and the development of its nationwide network.

This new ranking in the IRN 100 further strengthens Mollo Noleggio's position amongst the sector's leading players at an international level.

With a 2026–2027 business plan envisaging total investments of €170 million, earmarked for the expansion of its fleet, the opening of new branches and strategic acquisitions, Mollo Noleggio continues on its path of growth. During the same period, the company also plans to recruit over 200 new staff, bringing the Group's workforce to 1,000 by the end of 2027, and expanding its branch network to 100 rental centres, confirming the company's strategic vision and the central role it intends to continue playing in the rental sector both nationally and internationally.



RESEÑA EDITORIAL · OCTUBRE DE 2026 · WORLD CONSTRUCCIÓN / ORIGEN ARQUITECTURA

Expo CIHAC 2026: innovación, arquitectura y construcción; el encuentro entre la industria y sus futuros líderes

La industria de la construcción mexicana volvió a reunirse en uno de sus encuentros especializados más relevantes: la edición 36 de Expo CIHAC, celebrada del 14 al 16 de octubre en Centro Banamex. La exposición reunió a fabricantes, desarrolladores, arquitectos, ingenieros, distribuidores, organismos profesionales y representantes institucionales alrededor de una agenda marcada por la innovación tecnológica, la productividad, la vivienda, la sustentabilidad y las oportunidades comerciales. expocihachub.comexpocihac.com

La trascendencia de esta edición no radica únicamente en la dimensión de su piso de exhibición. Su importancia se encuentra en la posibilidad de acercar a quienes producen materiales y tecnología con quienes diseñan, financian, construyen, comercializan y habitan los espacios. En un mercado sometido a presiones de costos, exigencias ambientales, transformación digital y necesidades crecientes de infraestructura, la vinculación entre estos actores constituye una condición estratégica para elevar la competitividad del sector.

1. Una inauguración con representación empresarial, institucional e internacional

La ceremonia inaugural del 14 de octubre contó con representantes de la organización, organismos empresariales, asociaciones profesionales y delegaciones diplomáticas. La diversidad del presídium reflejó el carácter transversal de la construcción: una actividad que requiere coordinación entre inversión privada, política pública, conocimiento técnico y desarrollo urbano. expocihachub.com

Entre las personalidades identificadas en la información publicada sobre la inauguración destacan:

Adrián López Ruiz
Managing Director de Informa Markets
Planteó la evolución de Expo CIHAC como una plataforma que va más allá de la exhibición comercial: un espacio para encontrar soluciones, tecnología, conocimiento y conexiones empresariales. En su mensaje subrayó que la innovación y la digitalización ya están transformando los procesos constructivos.

Cameron MacKay
Embajador de Canadá en México
Destacó a Canadá como país invitado de honor, con una delegación de 17 empresas de Quebec, Columbia Británica y Ontario. La participación puso énfasis en construcción sostenible, materiales avanzados, eficiencia energética, iluminación arquitectónica y edificios inteligentes.

Alessandro Modiano
Embajador de Italia en México
Resaltó los vínculos industriales y comerciales entre ambos países, en particular mediante la participación colectiva de 20 empresas italianas relacionadas con el mármol y las tecnologías de la piedra. Su presencia destacó las posibilidades de intercambio tecnológico y comercial en materiales especializados.

Carlos Ramírez Capó
Presidente nacional de CANADEVI
Enfatizó que el desafío habitacional no consiste solamente en producir más viviendas, sino en construirlas mejor, con mayor productividad, innovación, eficiencia y competitividad. Su intervención vinculó la vivienda con la cadena industrial que hace posible cada proyecto.

Luis Armando Díaz-Infante Chapa
Secretario nacional de la CMIC
Su participación destacó la importancia de relacionar la experiencia profesional, la formación de talento y la incorporación de nuevas tecnologías. Este enfoque resulta especialmente relevante ante la necesidad de preparar profesionales capaces de responder a los cambios del sector.







Alan Jonathan Amigón Alvarado
Director de Obras Inducidas y Afectaciones de Obras Públicas de la Ciudad de México
Realizó la declaratoria oficial de inauguración a las 12:09 horas. Su mensaje destacó la colaboración entre el Gobierno de la Ciudad de México y la iniciativa privada en ámbitos como movilidad, vivienda, drenaje y gestión del agua. expocihachub.com

También participaron Tom Rhodes, Portfolio Director de Informa; Tania Díaz, Event Director de Expo CIHAC; Jorge Arditti Eglin, presidente de AIA LATAM; Sergio Valdés Constantino, presidente de ACI, sección Centro y Sur de México; Rosendo de la Torre Ruiz, secretario de AMEVEC; Flavio Marabelli, presidente honorario de Confindustria Marmomacchine, y Sebastián Ramírez Mendoza, director general de Fonatur. expocihachub.com

La lectura editorial de estos mensajes es clara: los retos de la construcción no pueden resolverse de forma aislada. La vivienda exige materiales y procesos eficientes; la infraestructura necesita planeación y continuidad; la innovación requiere capacitación, y la competitividad depende de que las empresas puedan acceder a tecnología, financiamiento, talento y mercados.

2. Dimensión de la exposición y alcance internacional

23,000 m²+
Superficie de exposición anunciada

500+
Expositores nacionales e internacionales

19,000+
Compradores altamente calificados previstos

36.ª
Edición de Expo CIHAC

Cifras anunciadas por la organización antes del evento; no equivalen a resultados finales auditados de asistencia o ventas. expocihac.comexpocihac.com

La dimensión internacional tuvo un punto de referencia particularmente significativo en la participación de Canadá, designado país invitado de honor, y en la presencia de empresas italianas especializadas en piedra natural y tecnología asociada.

La delegación canadiense, con 17 compañías, mostró oportunidades relacionadas con eficiencia energética, construcción sostenible y edificios inteligentes. Por su parte, las 20 empresas italianas vinculadas al sector del mármol y las tecnologías de la piedra representaron una oportunidad de intercambio de conocimiento especializado, diseño, materiales y procesos industriales. expocihachub.com

Es importante hacer una precisión periodística: la información pública consultada permite confirmar estas dos participaciones internacionales, pero no ofrece un listado consolidado y verificable de todos los países representados ni un desglose completo por nación. Por rigor editorial, no corresponde presentar una relación mundial de países sin respaldo documental.

La relevancia de este componente internacional va más allá de la exhibición de productos. Para las empresas mexicanas, el contacto con proveedores extranjeros permite comparar especificaciones, conocer nuevas tecnologías, identificar posibles representaciones y estudiar alianzas para distribución, fabricación o transferencia de conocimiento.





Para los fabricantes internacionales, México representa una plataforma para explorar oportunidades comerciales en un mercado donde la vivienda, la infraestructura, la renovación de inmuebles y la modernización de instalaciones demandan soluciones competitivas.

3. Conferencias: del discurso tecnológico a la aplicación empresarial

La agenda académica y profesional complementó el recorrido comercial con espacios dedicados a la arquitectura, la innovación, el diseño, las herramientas digitales y la gestión de negocios. Entre los contenidos destacados de The Construction Summit y el Salón del Diseño se encuentran los siguientes: expocihachub.comexpocihac.com
Brando Angulo — "Herencia y vanguardia.

Décadas construyendo sueños

La conferencia magistral abordó la continuidad y transformación del desarrollo inmobiliario. Su temática invita a considerar cómo la experiencia acumulada puede integrarse con nuevos métodos, expectativas del usuario y modelos de negocio.

INCO Soluciones
"Construyendo el futuro con IA"

La inteligencia artificial entró en la conversación sectorial como herramienta para transformar procesos y apoyar la toma de decisiones. El reto consiste en traducir sus posibilidades en mejoras medibles de productividad, coordinación, costos y control de obra.

Arq. Miguel Ángel Aragonés
"Taller Aragonés"

El espacio dedicado a su práctica profesional permitió incorporar una perspectiva arquitectónica sobre el diseño contemporáneo, la concepción de los espacios y las nuevas formas de habitar.

Getnet México — "Los cobros digitales también construyen negocio"

La ponencia puso en primer plano una dimensión que a menudo recibe menos atención en la construcción: la modernización de los cobros, la administración de transacciones y la experiencia comercial del cliente.

Olga Hanono — "El valor de la creatividad y el diseño en la era de la inteligencia artificial"

Su participación abordó la relación entre creatividad, diseño y nuevas tecnologías, un asunto central para quienes buscan diferenciar proyectos y aportar valor más allá de la ejecución material.

Andrés Tapia y David Cohen — "5 claves profesionales para la selección de mármol y piedra natural"

El contenido se centró en la selección profesional de materiales pétreos, un proceso que relaciona estética, especificación técnica y decisiones de compra. expocihachub.com

La programación también incluyó a Ramsés Viazcán, con una charla sobre diseño y café de especialidad; Eliseo Berríos-Rosado, con una aproximación a arquitectura, interiores y paisaje tropical, y Salvador Rivas, con "Piedra angular, cimientos para la vida". Estos temas ampliaron el diálogo hacia la relación entre materiales, territorio, creatividad, identidad y calidad de los espacios.

Desde una perspectiva editorial, la presencia de estas disciplinas confirma que el valor de un proyecto no depende exclusivamente de cuánto se construye, sino también de cómo se diseña, qué materiales se seleccionan, cómo se administra y cuál es su desempeño durante la vida útil del inmueble.

4. Ruedas de negocios, vinculación comercial y experiencias de aplicación

Uno de los propósitos esenciales de una exposición de esta magnitud es convertir los contactos en relaciones comerciales sostenibles. En Expo CIHAC 2026, el piso de exhibición, las herramientas digitales de consulta y los espacios de encuentro ofrecieron mecanismos para identificar proveedores, comparar soluciones y establecer conversaciones entre empresas.

La plataforma CIHAC Hub se presentó como una herramienta para localizar expositores, revisar catálogos y contactar directamente con compañías. También se promovieron soluciones de orientación digital para facilitar los recorridos y ayudar a los visitantes a encontrar productos de acuerdo con sus necesidades. expocihac.comapp.cihac.comapp.cihac.com

Conviene distinguir, sin embargo, entre las oportunidades de networking y una rueda de negocios formal. La información pública revisada no permite establecer el número definitivo de reuniones comerciales realizadas, los contratos firmados, el monto de las operaciones ni una relación completa de participantes y testimonios de esas reuniones. En consecuencia, no sería responsable atribuir resultados comerciales específicos sin un informe de los organizadores o declaraciones verificables de las empresas involucradas.

Casa en Obra

Un espacio demostrativo para observar las distintas fases de construcción de una vi-





vienda, incluyendo sistemas, materiales, instalaciones eléctricas y de gas, redes de voz y datos, protección contra incendios y acabados.

Eco Smart House y Eco Smart Lab
Ámbitos dedicados a la automatización, la domótica, la eficiencia ambiental y las soluciones vinculadas con la construcción sostenible.

Museo del Mármol
Un recorrido por la tradición, la evolución y las posibilidades de aplicación de los materiales pétreos en arquitectura y construcción.

Talleres Expo CIHAC y Concurso de Maquinaria
Espacios para conocer herramientas, equipos, demostraciones y tecnologías aplicadas a la ejecución de obra. El concurso incorporó un enfoque relacionado con la reutilización de residuos de construcción. expocihac.comexpocihachub.com

Estas experiencias tienen una función que merece destacarse: permiten aproximar al visitante a la aplicación real de las soluciones. Para un arquitecto, un ingeniero, un constructor o un comprador, observar un sistema instalado o una demostración técnica puede aportar información que no siempre se obtiene de un catálogo o una presentación comercial.

El siguiente paso para elevar el impacto de estas actividades consiste en dar seguimiento a los contactos, documentar los resultados de las demostraciones, identificar proyectos piloto y medir cuántas conversaciones se convierten en especificaciones, cotizaciones, pedidos o alianzas de distribución.

5. Los estudiantes: la inversión más importante para el futuro de la construcción
Entre los aspectos más significativos de esta edición destaca la presencia de estudiantes en el recinto ferial. La afluencia estudiantil observada merece una lectura que trasciende la fotografía del evento: representa una oportunidad de acercar a las nuevas generaciones a las empresas, los materiales, las tecnologías y los profesionales que están definiendo la transformación de la industria.

La organización habilitó un horario específico para estudiantes y futuros líderes, con acceso del 14 al 16 de octubre entre las 11:00 y las 14:00 horas. Esta medida reconoce el valor de vincular la formación académica con los espacios donde se desarrolla la actividad profesional. expocihac.comexpocihac.com

Para quienes estudian arquitectura, ingeniería civil, ingeniería industrial, diseño, administración de proyectos y carreras técnicas, visitar una exposición de esta naturaleza puede convertirse en una experiencia formativa de alto valor.

En un mismo espacio pueden observar la evolución de los materiales, conocer herramientas de trabajo, conversar con especialistas, descubrir alternativas de eficiencia energética y comprender que detrás de cada edificio existe una cadena compleja de fabricantes, distribuidores, proyectistas, instaladores, contratistas y autoridades.

¿Por qué es estratégica esta vinculación?
•Acercar la formación a la realidad profesional. Los estudiantes necesitan conocer las condiciones de trabajo, las exigencias técnicas, los procesos de especificación y las responsabilidades que encontrarán al incorporarse al mercado laboral.

•Promover el conocimiento tecnológico. La inteligencia artificial, la digitalización, la automatización y los sistemas de construcción sostenible requieren profesionales preparados para utilizarlos con criterio técnico.

•Desarrollar relaciones profesionales tempranas. El contacto con empresas, asociaciones y especialistas puede facilitar prácticas, mentorías, oportunidades de empleo y proyectos académicos.

- Formar una cultura de calidad y responsabilidad. Los futuros líderes deben comprender que la construcción implica seguridad estructural, eficiencia de recursos, cumplimiento normativo, durabilidad y responsabilidad social.
- Incorporar nuevas perspectivas. La participación juvenil puede contribuir a cuestionar prácticas obsoletas, proponer procesos más eficientes y ampliar la conversación sobre sostenibilidad y habitabilidad.
- La asistencia estudiantil, por tanto, no debería considerarse únicamente un indicador de convocatoria. Su verdadero valor se mide por lo que ocurre después de la visita: qué conocimientos se adquieren, qué relaciones se construyen y qué oportunidades de formación o desarrollo profesional se generan.
- Desde la perspectiva de World Construcción y Origen Arquitectura, existe una oportunidad para que la industria avance hacia programas permanentes de vinculación entre universidades, empresas, colegios profesionales y organizadores de exposiciones. Un esquema de visitas guiadas, mentorías, concursos de innovación, prácticas profesionales y seguimiento de proyectos estudiantiles permitiría transformar la asistencia en una inversión de largo plazo en capital humano.

6. Los temas que la industria no puede dejar fuera de la conversación
La edición 2026 permite identificar una agenda de asuntos que merece continuidad, tanto en las exposiciones como en las políticas empresariales y profesionales.
Vivienda asequible y productividad





No basta con aumentar el volumen de construcción. Es necesario examinar costos de suelo, materiales, financiamiento, tiempos de ejecución, industrialización y calidad de la vivienda para lograr soluciones accesibles y duraderas.

Agua, energía y resiliencia climática
La gestión eficiente del agua, el desempeño energético de los edificios, la adaptación a temperaturas extremas y la selección responsable de materiales deben incorporarse desde el diseño, no solamente al final de la obra.

Digitalización, inteligencia artificial y BIM
Las nuevas herramientas deben evaluarse por su capacidad para mejorar coordinación, presupuestos, planificación, control de cambios, seguridad y trazabilidad. La tecnología necesita acompañarse de capacitación y criterios de protección de datos.

Economía circular y gestión de residuos
La reducción de desperdicios, la reutilización de materiales, la separación de residuos y la evaluación del ciclo de vida deben formar parte de los indicadores de desempeño de los proyectos.

Seguridad, normatividad y calidad
La innovación no sustituye la supervisión técnica. La certificación de productos cuando corresponda, el cumplimiento normativo, la seguridad en obra y la responsabilidad de los participantes son indispensables para proteger a trabajadores y usuarios.

Financiamiento, distribución y profesionalización comercial
Las empresas requieren mejores mecanismos para gestionar pagos, inventarios, crédito, logística, servicio posventa y relaciones con distribuidores. La competitividad depende tanto del producto como de la capacidad de llevarlo al mercado.

Estos asuntos se desprenden de los desafíos y las áreas temáticas identificados en la exposición; constituyen una agenda editorial de análisis y no una afirmación de que todos hayan recibido el mismo nivel de atención en el programa oficial. expocihachub.comexpocihac.comexpocihac.com

7. Participantes, comentarios y lectura del sector
Los mensajes institucionales publicados durante la inauguración permiten identificar varias coincidencias entre los representantes de la organización, las asociaciones empresariales y las delegaciones internacionales.

Participantes e idea centrales de su intervención:

Adrián López Ruiz, Informa Markets
La exposición debe facilitar soluciones, conocimiento, tecnología y conexiones de negocio.

Cameron MacKay, embajador de Canadá
La cooperación internacional puede abrir oportunidades para la construcción sostenible y la innovación.

Alessandro Modiano, embajador de Italia
La relación industrial favorece el intercambio tecnológico y comercial en materiales especializados.

Carlos Ramírez Capó, CANADEVI
La vivienda requiere productividad, innovación, eficiencia y competitividad, además de mayor capacidad constructiva.

Luis Armando Díaz-Infante Chapa, CMIC
La formación profesional y el intercambio de conocimientos son relevantes para incorporar nuevas tecnologías.

Alan Jonathan Amigón Alvarado, Gobierno de la CDMX
La colaboración público-privada puede contribuir a atender necesidades de infraestructura y servicios urbanos.

Estas posiciones apuntan hacia una misma dirección: el desarrollo de la construcción depende de la capacidad de colaborar entre sectores y convertir el conocimiento en resultados.

No obstante, es necesario distinguir entre los mensajes documentados de la inaugu-





ración y los comentarios individuales de los expositores o asistentes. No se dispone aquí de una recopilación verificada de testimonios personales de compradores, estudiantes, conferencistas y participantes de las reuniones comerciales. Por ello, no se atribuyen opiniones textuales a personas que no las hayan expresado en fuentes identificables.

Para una crónica de cierre más completa sería valioso incorporar entrevistas directas con fabricantes, distribuidores, despachos de arquitectura, constructoras, visitantes estudiantiles y representantes de las delegaciones internacionales. También sería importante solicitar a la organización el balance final de asistencia, el número de reuniones comerciales, los contactos generados y los resultados de negocio.

8. Conclusión editorial: construir industria, formar líderes y generar valor

Expo CIHAC 2026 deja una reflexión fundamental para la construcción mexicana: la competitividad del sector no puede medirse exclusivamente por el tamaño de una exposición, el número de stands o la cantidad de productos presentados. Su trascendencia depende de la capacidad de convertir el encuentro entre empresas, especialistas, instituciones y nuevas generaciones en mejoras concretas para la industria.

La presencia internacional abre oportunidades de intercambio; las conferencias acercan conocimientos y perspectivas; las experiencias demostrativas facilitan la comprensión de soluciones, y las herramientas digitales amplían las posibilidades de contacto comercial. Sin embargo, el verdadero resultado debe buscarse en la continuidad de esas relaciones y en su traducción a proyectos, inversiones, innovación, productividad y empleo.

La vivienda y la infraestructura exigen respuestas que combinen calidad técnica, eficiencia económica, responsabilidad ambiental y capacidad de ejecución. Las empresas que aspiren a mantenerse competitivas deberán invertir en tecnología, formación, servicio al cliente, profesionalización comercial y desarrollo de talento. Los organismos empresariales y las instituciones educativas, por su parte, tienen la responsabilidad de fortalecer la capacitación y generar mecanismos permanentes de colaboración.

En esta ecuación, los estudiantes merecen un lugar central. No representan solamente a los profesionales que llegarán mañana al mercado laboral: son parte de una transición que ya está ocurriendo. Incorporarlos a los espacios de diálogo, permitirles conocer de primera mano la industria y facilitar su encuentro con quienes tienen experiencia constituye una decisión estratégica para elevar el nivel profesional de la construcción mexicana.

La siguiente etapa debe ser la de los resultados verificables. Será necesario conocer cuántos contactos se convirtieron en oportunidades, qué tecnologías encontraron aplicación real, qué alianzas prosperaron y cómo se dará continuidad a la formación de los futuros líderes. Una industria madura no se conforma con presentar innovaciones: las adopta, evalúa su desempeño y comparte los aprendizajes.

Desde World Construcción y Origen Arquitectura, consideramos que la fortaleza de la construcción reside en la unión de conocimiento, empresa, diseño, responsabilidad y visión de futuro. Expo CIHAC cumple una función relevante al reunir estas dimensiones en un mismo espacio. El desafío para todos los participantes es llevar ese intercambio más allá del recinto ferial y convertirlo en una agenda permanente de desarrollo sectorial.

Construir mejor significa producir con mayor eficiencia, diseñar con mayor responsabilidad, innovar con sentido práctico y formar profesionales capaces de liderar la transformación. Esa es la medida con la que debe evaluarse el futuro de nuestra industria.

Abel Patiño Rangel

Editor | World Construcción
y Origen Arquitectura

Información editorial elaborada con base en la información pública de Expo CIHAC 2026 y los mensajes publicados de su ceremonia inaugural. Las cifras de convocatoria corresponden a previsiones anunciadas por la organización; no deben interpretarse como resultados finales de asistencia o actividad comercial.

Fuentes para consulta editorial

- Expo CIHAC — Sitio oficial.
- Crónica de inauguración de Expo CIHAC 2026.
- Programa de conferencias y Construction Summit.
- Información para visitantes y horario para estudiantes.



Presentan especialistas las claves que marcarán el mercado inmobiliario hacia el cierre de 2026

Para el segundo semestre de 2026, los especialistas anticipan un mercado de contrastes, en el que no todos los corredores ni segmentos tendrán el mismo comportamiento. Mientras algunos submercados continúan ganando terreno en la atracción de inversión y en el desarrollo de nuevos proyectos, otros comienzan a mostrar señales de estancamiento, por lo que la ubicación y las características específicas de cada zona serán cada vez más determinantes para identificar oportunidades.

Esta es una de las principales lecturas compartidas por Justino Moreno, Head of Accumin Intelligence México, y Enrique Téllez, Co-Director de desarrolladora del parque®, durante el webinar organizado por University Tower®, "Mercado inmobiliario en CDMX: Claves del primer semestre y expectativas para el segundo", en el que analizaron el comportamiento del mercado habitacional de la capital y las tendencias que marcarán su evolución en los próximos meses.

Uno de los principales factores a observar será el agotamiento del inventario disponible. La reducción del stock abre espacio para nuevos desarrollos en zonas con demanda, pero también representa un reto para el mercado, ya que una oferta que no se renueve con suficiente rapidez podría generar una mayor presión sobre los precios. A ello se suman desafíos como los tiempos de permisos, la disponibilidad de terrenos y el control de los costos de construcción.

"El agotamiento del stock es una oportunidad para el desarrollo de nuevos proyectos, pero también plantea retos importantes, como el tiempo en el que se otorgan los permisos, encontrar la ubicación adecuada y ser inteligentes en el manejo de los costos de construcción. Si el inventario continúa agotándose, puede generar oportunidades interesantes, pero también poner en riesgo el equilibrio del mercado por falta de producto", explicó Moreno.

En este contexto, los precios mantendrán una trayectoria positiva y la menor disponibilidad de unidades podría incluso acelerar su aumento, particularmente en aquellos submercados donde la demanda continúe superando a la oferta.

Para Téllez, esta dinámica mantiene vigente la perspectiva de plusvalía hacia adelante. "Los precios en el mercado de la Ciudad de México mantienen un ritmo positivo y creo que eso es importante porque vemos que las plusvalías se mantienen", señaló.

A la par, el mercado de rentas seguirá siendo uno de los segmentos con mayor atractivo estructural. Más de 36% de la oferta de vivienda de la Ciudad de México se encuentra rentada, lo que refleja el peso que tiene este mercado en la capital y anticipa una demanda que podría mantenerse durante los próximos años.

"El mercado de rentas sigue manteniendo un atractivo con crecimientos importantes. Tanto la renta de corto plazo como la de largo plazo presentan una tendencia positiva y, en particular, la renta de largo plazo es muy relevante por la solidez de esa demanda", apuntó Téllez.

Esta fortaleza también abre espacio para una mayor presencia de modelos multifamily, que podrían ganar participación al ofrecer esquemas de vivienda en renta más profesionalizados, con

mayor seguridad y certeza tanto para los inquilinos como para los inversionistas.

Otro de los cambios que seguirá ganando peso es la manera en que los consumidores valoran la ubicación y el tiempo. Frente a los largos desplazamientos de la capital, las zonas céntricas mantienen una ventaja al permitir una mayor cercanía a centros de trabajo, servicios, entretenimiento y espacios de convivencia.

"La vida urbanita hace que hoy sea importante buscar generar esta vida de barrio, esta vida que resuelva tus actividades laborales y recreativas a 30 minutos de distancia. Eso es muy importante", destacó Téllez.

De esta manera, la ubicación deja de ser únicamente una variable inmobiliaria para convertirse también en un componente de calidad de vida. La posibilidad de reducir tiempos de traslado, acceder a servicios y construir una rutina entorno a la zona donde se vive adquiere un peso creciente en las decisiones de compra.

Un comprador más informado que busca valor, seguridad y certeza

Este cambio en las condiciones del mercado ocurre al mismo tiempo que evoluciona el perfil del comprador. Los consumidores son más cautelosos, comparan más opciones y cuentan con más información para investigar antes de tomar una decisión. Además del precio, evalúan factores como la reputación del desarrollador, los tiempos de entrega, la ubicación, la seguridad, las condiciones de pago y la calidad del producto.

La inteligencia artificial y las herramientas digitales también han contribuido a empoderar a los compradores, que pueden investigar la reputación de los desarrolladores, comparar propiedades y conocer con mayor profundidad las características de una inversión antes de comprometer su capital.

Los compradores se mantienen principalmente en edades de 35 años en adelante y los esquemas de cofinanciamiento también adquieren relevancia, con hogares en los que dos personas complementan sus recursos para concretar una adquisición.

Para Téllez, esto está modificando incluso la tradicional lógica de buscar "bueno, bonito y barato". "El comprador está buscando valor, y el valor es que tenga un precio justo que refleje la calidad, la localización y el prestigio del desarrollador. No necesariamente quiere decir que sea el más barato", explicó.

En este escenario, la confianza se convierte en uno de los principales diferenciadores. Un proyecto puede competir con otras propiedades similares por ubicación y características, pero elementos como la reputación del desarrollador, la calidad de la comercialización, la experiencia de compra, la certeza en la entrega y las condiciones de pago pueden inclinar la decisión.

Por ello, hacia el cierre de 2026, el mercado no sólo competirá por precio, sino por la capacidad de cada proyecto para demostrar valor y generar confianza. Incluso dentro de un mismo corredor, factores como la accesibilidad, la cercanía a vialidades principales, los servicios y la ubicación exacta pueden convertirse en elementos decisivos frente a propiedades aparentemente similares.

Los grandes eventos impulsarán las rentas de corta estancia

A esta dinámica estructural se suma un factor coyuntural: el calendario de grandes eventos de la Ciudad de México. El Mundial, el Gran Premio de Fórmula 1, el Día de Muertos, conciertos, la NFL y la Semana del Arte pueden generar picos temporales de demanda en las rentas de corta estancia, particularmente durante los periodos de mayor afluencia de visitantes.

"Los grandes eventos son positivos porque generan una base de demanda para determinadas temporalidades. El movimiento de personas que vienen de fuera puede representar una oportunidad importante para el mercado de rentas de corta estancia", explicó Moreno.

Sin embargo, los especialistas señalan que su impacto debe distinguirse del comportamiento de largo plazo. Mientras los eventos pueden generar incrementos puntuales en la demanda y en los ingresos de las rentas de corta estancia, la fortaleza del mercado de largo plazo responde a factores más estructurales, como el empleo, la actividad económica, los servicios, la movilidad y el atractivo de la CDMX.

"Los eventos tienen impactos en las rentas de corto plazo y, en la medida en que tengamos eventos de calidad, esa renta puede tener picos de demanda. Pero, en el largo plazo, lo importante es que la CDMX siga siendo atractiva y vibrante", puntualizó Téllez.

Hacia el cierre de 2026, la oportunidad inmobiliaria en la capital estará menos vinculada a un crecimiento generalizado y más a la capacidad de identificar los corredores y productos con mejores fundamentos: zonas con demanda, menor disponibilidad de oferta, conectividad, calidad de vida y proyectos capaces de responder a un comprador que exige cada vez más seguridad, confianza y valor por su inversión.



Canalones de Aluminio México:

¡Canalización pluvial; una necesidad constructiva transformada en inversión!

En la industria de la construcción residencial e industrial es fundamental proteger las edificaciones contra la lluvia, escurrimientos y humedades para garantizar su durabilidad y seguridad.

La falta de una correcta canalización pluvial puede causar daños a la propiedad, desgaste de cimentaciones, suelos, fachadas, muros y en consecuencia afectaciones a la salud pública.

Estandarizar el uso Sustentable al agua pluvial es un tema de suma importancia en todo el mundo. Para México especialmente en áreas urbanas y rurales donde las lluvias intensas y las temporadas de sequias han marcado daños significativos a la infraestructura, la propiedad y la vida de las personas, se torna cada vez mas crucial aprender a cuidar el agua.

La expansión de las áreas urbanas en Mexico y el cambio climatico, han aumentado el desabasto de agua potable y consigo la necesidad de canalización pluvial

Las nuevas regulaciones ambientales y de construcción están impulsando la sostenibilidad de los recursos naturales haciendo que las normativas que regulan la construcción se direccionen a un buen desempeño ecológico social

Importancia de una correcta canalización pluvial y de los materiales de fabricación?

Los canalones y bajantes son un elemento fundamental en edificaciones de todo tipo para protegerlos contra lluvia y humedades.

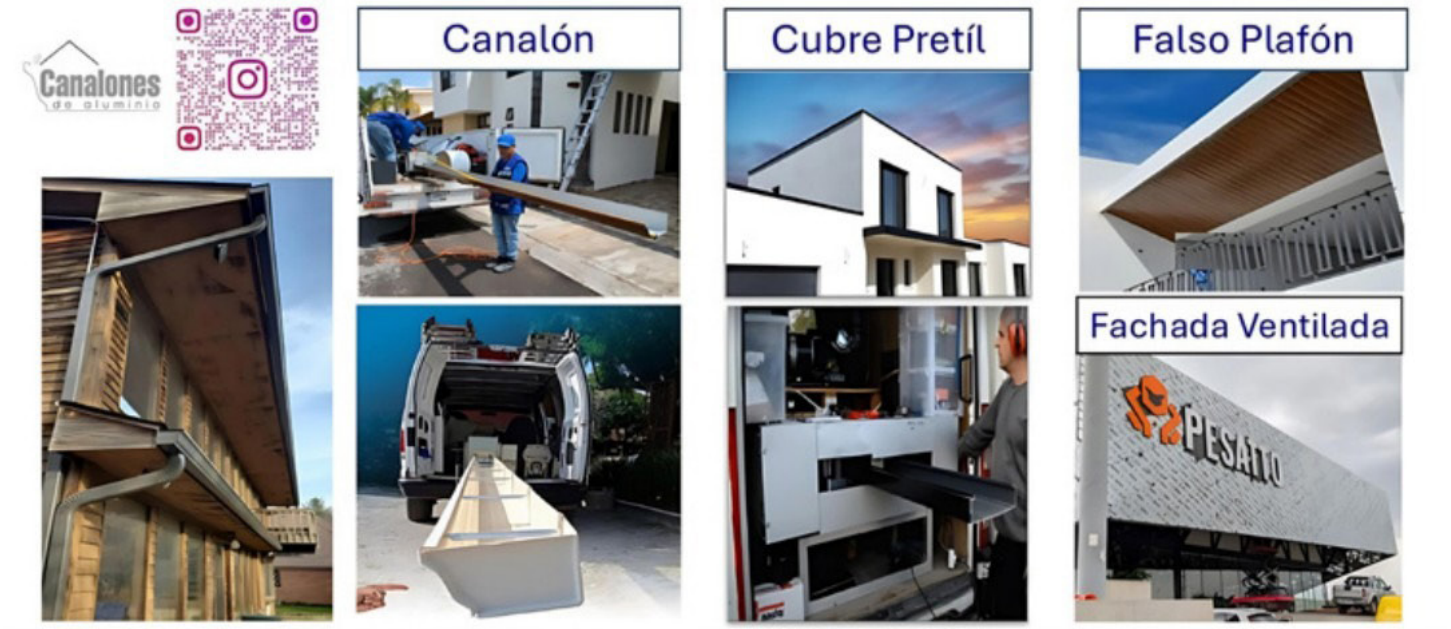
Su función es dirigir el agua de lluvia lejos de tus techos y fachadas, evitando la acumulación de agua en las cubiertas, muros y paredes, facilitando darle uso al agua de lluvia, son los canalones y bajantes los primeros elementos de tu sistema pluvial.

La Revolución en Bajante pluvial; Canalones de Aluminio México!

Solución que brinda una serie de sólidas ventajas comparados con sistemas obsoletos como el PVC (para drenaje), el acero y lámina pintro; algunos de los beneficios más notorios son:

- Resistentes a la lluvia sin deformarse, de fácil montaje, ligeros, fabricados al momento a domicilio, con una excelente estética y un toque de elegancia.
- Estos canalones de aluminio son hechos con materiales importados de la más alta calidad y perfilados a la medida exacta!
- Ingenieria Europea especialmente diseñada para la canalización de lluvia.
- Perfilados de hasta 50 metros o mas en una sola pieza sin empalmes, cortes, ni costuras, sin soldar.

NUESTROS SERVICIOS



SISTEMA ECO FRIENDLY:

- Fabricación e instalación sin gases ni soldaduras, apoyando al cuidado del medio ambiente, se genera el mínimo de desperdicio perfilando las piezas al largo exacto perteneciendo al mundo de las ecotecnologías y la sustentabilidad.
- Único sistema con fijación oculta sujetado por dentro del mismo canalón, una vez instalado se observa un trazo limpio y elegante satisfaciendo a los clientes más exigentes; *Durabilidad: Resistentes a la corrosión, pueden durar hasta 15 años o más dependiendo de las condiciones climáticas.
- Recubrimiento electrostático horneado, la pintura no se desprende, no se astilla, ni se quema. (Catálogo de 5 colores en México, Grafito, Chocolate, Blanco, Crema, Ocre)
- Componentes 100% de aluminio (canalón, bajantes, tapas, ganchos, grapas y nacimientos de salida)

Una Solución:

Sistema Europeo de Aluminio, Pioneros fabricando e instalando canalones de aluminio al largo exacto y en una sola pieza, fabricados al momento en tu domicilio con tecnología de punta;

Por eso y más; a nivel nacional Canalones de Aluminio México se ha consolidado como una de las opciones más confiables y eficientes en instalación de sistemas de canalización pluvial.

Beneficios :

Canalones de Aluminio México Servicios

- Fabricación de canalones continuos de aluminio o hechos bajo diseño: expertos para la fabricación e instalación de canalones pueden crear soluciones personalizadas a cada proyecto atendiendo proyectos en todo el país bajo demanda geográfica y necesidad de instalaciones, equipo y técnicas de última generación.
- Mantenimiento y reparación de canalones existentes, para garantizar su funcionamiento óptimo.
- Fabricación de cubre pretiles de Aluminio en una sola pieza hasta 50 metros.
- Fachadas ventiladas, proyección e instalación (edificios, corporativos, hospitales, colegios, clínicas, etc).
- Suministro e instalación de falso plafón de aluminio.

Canalones de Aluminio México, empresa líder en la industria de la construcción, especializados en la fabricación, instalación y mantenimiento de sistemas de canalones y bajantes pluviales. Con su expertise la empresa ofrece soluciones personalizadas y eficientes para satisfacer las necesidades de cada cliente.

Si estás buscando una solución integral para la protección de tu propiedad, residencia o edificios, Canalones de Aluminio México es la opción ideal.

Contacto:

Para obtener más información sobre los servicios y productos de Canalones de Aluminio México, puedes visitar su perfil de:

Instagram **@canalonesdealuminiomexico**
Facebook **@canalonesdealuminiomexico**
o buscalos directamente en su sitio web
www.canalonesdealuminiomexico.com
No esperes más, contáctanos
Teléfono/WhatsApp **5518000190.**



National Pile Croppers incorpora a Andy King a su equipo de Desarrollo de Negocios

Como parte de su estrategia de expansión continua en todo el Reino Unido, National Pile Croppers (NPC) ha incorporado a su equipo al experimentado profesional de la industria de maquinaria y equipos para construcción, Andy King, quien se suma al grupo de especialistas en recorte de pilotes de cimentación. Andy tendrá cobertura en todo el Reino Unido, con la responsabilidad de desarrollar tanto relaciones comerciales existentes como nuevas oportunidades de negocio.

National Pile Croppers anuncia la incorporación de Andy King a su equipo de profesionales especializados en soluciones para el recorte de pilotes. Su principal responsabilidad será apoyar a clientes actuales y nuevos en todo el Reino Unido para obtener el máximo rendimiento de sus equipos hidráulicos para el recorte de pilotes de cimentación.

Andy estará disponible para garantizar que los clientes de NPC reciban el más alto nivel de atención y servicio técnico durante la utilización de los recortadores hidráulicos de pilotes, reconocidos y galardonados por la compañía.

Ubicado estratégicamente en Bedfordshire Central, Andy cuenta con más de 30 años de experiencia en la industria de maquinaria, equipos y alquiler de herramientas para la construcción. A lo largo de su trayectoria ha desempeñado diversos cargos relacionados con la gestión comercial y de operaciones, además de acumular una amplia experiencia en gestión de cadenas de suministro dentro de la industria de la construcción.

Durante este periodo ha desarrollado un profundo conocimiento de las necesidades reales de las empresas de ingeniería civil y construcción, lo que le permite identificar y recomendar la solución de recorte de pilotes más adecuada para cada proyecto, independientemente de su escala o complejidad.

"Andy era el candidato evidente para este puesto. Conoce a las empresas, conoce los equipos y comprende los problemas y las oportunidades que enfrentan los contratistas y las compañías constructoras. Este conocimiento interno, combinado con su extraordinaria experiencia en la industria de la construcción, lo convierte en la persona ideal para atender las necesidades de recorte de pilotes de las empresas de construcción e ingeniería civil", afirma Scott Fitchett, director de Ventas de National Pile Croppers.

Experiencia técnica y orientación al cliente

"Estoy enormemente entusiasmado de incorporarme al equipo de NPC. Desde hace algún tiempo conocía su línea de productos, orientada a ofrecer soluciones específicas para las necesidades de los clientes, por lo que cuando surgió la oportunidad de formar parte del equipo de NPC, no dudé en aceptarla", señala Andy King.

"Con más de 30 años de experiencia en la industria de maquinaria para construcción, he desarrollado una sólida reputación como profesional de ventas con amplio conocimiento técnico y una clara orientación a resultados. A lo largo de mi carrera he adquirido una extensa experiencia en equipos para construcción, implementos especializados y soluciones para cimentaciones."

Esta experiencia incluye el alquiler y aplicación de equipos rompepilotes para el recorte de pilotes de concreto en cimentaciones, así como el uso de martillos vibratorios EMV para la hinca de tablestacas y láminas de zanja.

Andy ha orientado su trayectoria profesional hacia el desarrollo de relaciones comerciales de largo plazo, procurando comprender las necesidades operativas de cada cliente y proporcionar soluciones prácticas y rentables que permitan mejorar la productividad y eficiencia en obra.

"Adopto un enfoque consultivo y orientado al futuro en las ventas, combinando conocimiento técnico con visión comercial para ayudar a nuestros clientes a tomar decisiones de inversión informadas.

Apasionado por la industria de la construcción, estoy comprometido con ofrecer un servicio al cliente excepcional, identificar nuevas oportunidades de negocio y desarrollar alianzas comerciales duraderas basadas en la confianza, la integridad y el desempeño.

Espero aportar mis conocimientos, habilidades y experiencia para contribuir al crecimiento de National Pile Croppers y al éxito de sus clientes", concluye Andy King.

WORLD OF CONCRETE®

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



Trabajo exitoso en el Mundial por parte de la Secretaría de Gestión Integral de Riesgos y Protección Civil: CICM

Como parte de los operativos implementados con motivo del Mundial de Futbol, la Secretaría de Gestión Integral de Riesgos y Protección Civil de la Ciudad de México (SGIRPC) desplegó al 80 por ciento de su personal para realizar acciones preventivas antes y durante el torneo. Entre las principales medidas destacaron la revisión física, estructural y documental del estadio sede, dos meses y medio antes del inicio de la competencia; la supervisión permanente de los festivales organizados en las 16 alcaldías; así como la capacitación de voluntarios y la verificación de que los programas internos de protección civil cumplieran con todos los requisitos para garantizar la seguridad de los asistentes, informó la arquitecta Myriam Vilma Urzúa Venegas, titular de la dependencia, durante la conferencia "La importancia de la reducción de riesgos en la Ciudad de México", realizada en las instalaciones del Colegio de Ingenieros Civiles de México (CICM).

A nombre del Colegio, Jesús Campos López, presidente del XLI Consejo Directivo del CICM, felicitó a la secretaria Urzúa Venegas por el trabajo realizado en estos ocho años al frente de la dependencia para que la Ciudad de México haya avanzado hacia un enfoque preventivo, así como por el éxito y resultados positivos que se tuvieron en su participación en la organización del Mundial de Fútbol y en todos los eventos públicos, como el Fanfest del Zócalo capitalino.

"Son avances que reconocemos y que nos plantean una pregunta concreta: ¿cómo traduce la ingeniería civil este conocimiento de riesgo en decisiones técnicas concretas para el diseño y el mantenimiento de la infraestructura que sostiene a las ciudades?", comentó Campos López, pues "la gestión del riesgo urbano no se resuelve desde una sola disciplina, sino desde la articulación del conocimiento, gobernanza e inversión de capacidades", señaló. Asimismo, propuso a la funcionaria capitalina firmar un convenio de colaboración entre la Secretaría de Gestión Integral de Riesgos y Protección Civil de la CDMX y el Colegio de Ingenieros Civiles de México, así como trabajar en un Atlas de riesgos metropolitano.

Myriam Vilma Urzúa Venegas, secretaria de Gestión Integral de Riesgos y Protección Civil de la CDMX, expuso los avances y resultados de ocho años de continuidad para sentar las bases de un Sistema de Gestión Integral de Riesgo de la Ciudad de México, estableciéndose por primera vez como un eje principal del programa de gobierno, que hiciera realidad la transición de un enfoque reactivo, a un enfoque integral, con énfasis en la prevención y gestión de riesgo en todas sus etapas antes de que ocurra un desastre, "la gestión de riesgo es prevención, la gestión de la emergencia es protección civil", diferenció, y con una visión de una Ciudad "mucho más segura, mucho más alerta, mucho más preparada, mucho más humana, mucho más resiliente".

Todo ello, explicó la funcionaria, significó hace ocho años, cambios en el marco jurídico, normativo e instrumental, así como en el institucional, buscando ahora la consolidación de lo logrado, "brindando herramientas necesarias a todos los habitantes para reducir, para controlar y para mitigar el riesgo de desastre". Para esto se tienen cuatro objetivos específicos: conocimiento del riesgo; fortalecer la gobernanza del riesgo de desastres; invertir en la reducción de riesgos y en la resiliencia; y aumentar la preparación de la gente que trabaja en protección civil y gestión de riesgo para casos de desastres a fin de dar una respuesta eficaz.

En términos de conocimiento del riesgo, Myriam Urzúa subrayó que se cuenta con un Atlas de Riesgos público, dinámico, actualizado y vinculado con las funciones de los auxiliares de la administración pública, los Responsables Oficiales de Protección Civil, que llega a las tres mil cien capas de



información abierta, disponible para todos, y alcanza un promedio de un millón de descargas de información al mes. "Se busca consolidar el Atlas como una herramienta transversal de planeación urbana", dijo, para que la gente lo consulte cuando va a comprar o rentar un inmueble. También refirió que se tiene un Sistema de Alerta Temprana Multiamenazas, que permite saber qué va a suceder en la Ciudad en las próximas doce horas, particularmente con todo el tema del clima.

En materia de gobernanza, la secretaria destacó que se cuenta con la Ley de Gestión de Riesgos y Protección Civil, la cual se ha modificado dos veces, pues se está en consulta constante para perfeccionarla, un reglamento, once normas técnicas, 14 términos de referencia, 6 lineamientos, y se sigue trabajando en la parte normativa en temas como las ferias itinerantes. También, subrayó, la existencia de un Consejo de Resiliencia, único en el país y en América Latina, donde se tiene participación permanente de entre 100 y 120 actores de los sectores público, privado y social, que apoyan con planteamientos estratégicos para la Ciudad.

En cuanto al combate a la corrupción, la titular de la SGIRPC informó que se han digitalizado trámites, evitando el contacto humano, así como tener una lista dinámica de Responsables Oficiales de Protección Civil, la cual siempre cambia su orden, para que todos tengan la misma posibilidad de ser elegidos; además de que los programas de protección civil se ingresan por plataforma y se revisan aleatoriamente con sus respectivos requisitos obligatorios que, de no cumplirse, se retira el registro.

A manera de conclusiones, la secretaria Urzúa Venegas dijo que lo que sigue es consolidar el Sistema Integral de Riesgos como eje transversal de la planeación urbana y social de la Ciudad; crear un fondo específico para prevención y reducción de riesgos con participación público y privada; fortalecer la vinculación territorial con brigadas comunitarias, alcaldías y atores locales; y promover una cultura de prevención que sea cotidiana, incluyente y participativa.

En sus comentarios a la conferencia, Moisés Juárez Camarena, coordinador del Comité de Seguridad Estructural del CICM, advirtió que, además de los sismos, la Capital enfrenta amenazas crecientes como grietas, hundimientos diferenciales, inundaciones, minas subterráneas y rellenos irregulares, fenómenos que comprometen tanto edificios como infraestructura estratégica -drenaje profundo, viaductos, Metro y aeropuerto–, por lo que consideró indispensable reforzar el monitoreo, el mantenimiento y la rehabilitación de estas obras para reducir su vulnerabilidad.

En su intervención, Adrián Pozos Estrada, coordinador del Comité de Resiliencia de la Infraestructura del CICM, explicó que una infraestructura resiliente no es aquella que nunca sufre daños, sino la que está diseñada, construida y mantenida para resistir el impacto de los desastres, continuar operando y recuperarse en el menor tiempo posible. "Invertir en resiliencia ya no es una opción, sino una necesidad para proteger vidas, reducir pérdidas económicas y acelerar la recuperación de las comunidades tras una emergencia".

Finalmente, Iridian Viveros Noguéz, integrante del Club de Estudiantes del CICM y alumna de la UNITEC campus Atizapán, hizo un llamado a las nuevas generaciones de ingenieras e ingenieros civiles a mantener una formación continua, compartir el conocimiento y asumir con compromiso la tarea de construir un país más seguro, resiliente y con bases sólidas para las futuras generaciones.



MOCTEZUMA SE SUMA AL ESFUERZO NACIONAL DE RESTAURACIÓN FORESTAL IMPULSADO POR CONAFOR

En el marco del 25 aniversario de la Comisión Nacional Forestal (CONAFOR) y de la conmemoración del Día del Árbol, Moctezuma participó en la jornada de reforestación realizada en el ejido Villa Aldama, Veracruz, como parte del Evento Nacional de Reforestación 2026, iniciativa coordinada por la Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales (SEMARNAT) y la CONAFOR para promover la restauración de ecosistemas forestales en las 32 entidades del país.

La empresa se sumó a este esfuerzo colaborativo en el que se reforestaron tres hectáreas con 3,300 plantas de la especie Pinus pseudostrobus y que contó con la intervención de más de 300 personas.

Esta jornada forma parte de la estrategia nacional de restauración forestal anunciada por el Gobierno de México, que contempla la reforestación de 32,764 hectáreas mediante la plantación de 15.5 millones de árboles y que, además, busca fomentar la participación de la sociedad en el cuidado de los recursos naturales.

"La restauración de los ecosistemas es un reto que requiere la suma de todos los esfuerzos. En Moctezuma creemos que las alianzas entre autoridades, comunidades y empresas son fundamentales para generar un impacto positivo y duradero. Integrarnos al Evento Nacional de Reforestación refleja nuestro compromiso con la gestión responsable de los recursos naturales y el impulso de la economía circular, con la finalidad de contribuir a la resiliencia de los ecosistemas", comentó Maribel Leyte, directora de Sostenibilidad, Medio Ambiente y Mejora Continua en Moctezuma.

Al sumarse a esta iniciativa, Moctezuma refrenda su compromiso con la sostenibilidad y la descarbonización de la industria del cemento. Por ejemplo, en su informe anual integrado correspondiente al 2025, la empresa reportó más de 290 hectáreas de hábitats protegidos y restaurados, lo que representó más del 15%, en comparación con el año anterior.



desarrollo construccion y arquitectura

Puerto Vallarta 2027

CENTRO INTERNACIONAL DE CONVENCIONES PUERTO VALLARTA

www.construpacifico.com.mx

Tel.: (998) 286 02 83, Cel.: (998) 190 51 16 (55) 7420 0386 e mail: expo@deconarq.com.mx ventas@deconarq.com.mx



Quintana Roo y Serfimex Capital fortalecen la resiliencia eléctrica y aceleran la adopción de energía solar.

Con el objetivo de fortalecer la transición energética, impulsar las energías limpias y avanzar hacia un sistema eléctrico más resiliente, el Gobierno del Estado de Quintana Roo, a través de la Secretaría de Ecología y Medio Ambiente (SEMA), firmó un convenio de colaboración con Serfimex Capital, líder nacional en financiamiento especializado para proyectos solares.

El acuerdo fue suscrito por el Lic. Óscar Alberto Rébora Aguilera, Secretario de Ecología y Medio Ambiente, y Carlos Kamkhaji Ambe, presidente del Consejo de Administración de Serfimex Capital, con la presencia de más de 50 integradores de la Península de Yucatán. La alianza impulsará proyectos de energías limpias, eficiencia energética, capacitación técnica y financiera, además de foros especializados para fortalecer el ecosistema energético del estado.

Como parte del convenio, la Sofom, a través de Serfimex Solar, impulsará esquemas de financiamiento para eliminar las barreras de acceso a la energía solar, ofreciendo créditos desde 0% de enganche, plazos de hasta 72 meses, proyectos desde 1 millón de pesos y hasta 0.7 MW en sistemas fotovoltaicos, además de financiamiento sin límite para sistemas BESS, meses de gracia a capital, tasas fijas o variables y una plataforma especializada para modelar y calcular la rentabilidad financiera de cada proyecto, con deducción fiscal del 100% de la inversión desde el primer año y pagos inferiores al ahorro generado por el sistema.

Durante el evento, José Saadia, Gerente de Serfimex Solar, afirmó que la entidad enfrenta una oportunidad histórica para fortalecer su soberanía energética mediante soluciones solares y de almacenamiento. Asimismo, anunció que Serfimex Capital prevé impulsar 50 nuevos proyectos entre el segundo semestre de 2026 y el cierre de 2027, con una colocación estimada de 1,000 millones de pesos.

El convenio se enmarca en el Nuevo Acuerdo por el Bienestar y Desarrollo de Quintana Roo, promovido por la gobernadora Mara Lezama Espinosa, que impulsa un desarrollo sostenible con énfasis en la protección ambiental y el fortalecimiento de la competitividad del estado.

El secretario también ha destacado la importancia de la Contribución Determinada a Nivel Nacional (NDC 3.0) y de los acuerdos de la COP como una oportunidad para atraer financiamiento climático destinado a proyectos turísticos, industriales, urbanos y productivos.



Quintana Roo cuenta con un alto potencial para la generación solar. De acuerdo con el Plan para el Fomento de Energías Renovables del Estado, más del 50% del territorio registra una Irradiación Directa Normal superior a 5.0 kWh/m^2 por día, alcanzando hasta 6.0 kWh/m^2 diarios en zonas costeras. Este potencial permitió que la capacidad instalada de generación distribuida creciera de 376 kW en 2017 a 71.66 MW en el primer trimestre de 2024, con 8,820 contratos de interconexión, avanzando del lugar 21 al 18 nacional con mayor capacidad instalada en generación distribuida, según la Comisión Reguladora de Energía (CRE).*

Sin embargo, el reto energético continúa creciendo. El Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO) ubica a Quintana Roo entre las entidades con mayor consumo eléctrico respecto a su PIB, superando los 12 mil kWh. Por su parte, el Centro de Investigación Económica y Presupuestaria (CIEP) señala que el sector industrial concentra el 42.3% del consumo de energía eléctrica estatal, del cual el 28% corresponde a la industria hotelera, siendo la de mayor demanda eléctrica del país. Asimismo, el Centro Nacional de Control de Energía (Cenace) proyecta que la Península de Yucatán registrará la mayor tasa de crecimiento de consumo eléctrico nacional, con incrementos anuales de 3.9% hacia 2028 y 3.6% hacia 2037**; mientras gran parte de la electricidad consumida por el estado sigue dependiendo de la generación con combustibles fósiles provenientes de otras entidades.

Durante la firma el Lic. Óscar Alberto Rébora Aguilera secretario de Ecología y Medio Ambiente del Estado de Quitina Roo agrego "La firma de este convenio representa una decisión para construir decisiones para uno de los mayores desafíos que enfrenta Quintana Roo. Garantizar un suministro energético eficiente, competitivo y cada vez más limpio. Requiere de facilitar que las empresas puedan intervenir en generación distribuida, almacenamiento de energía y eficiencia energética. Por ello celebramos esta alianza con Serfimex Capital. El financiamiento es uno de los principales obstáculos para que muchos proyectos solares se materialicen. Hoy damos un paso muy importante para reducir esas barreras y dar opciones financieras competitivas que permitan transformar proyectos en inversiones reales."

Carlos Kamkhaji también compartió: "Estamos convencidos que esta iniciativa marcara un precedente y que podremos llevar este modelo de colaboración a todos los estados del país. Hoy contamos con una red de más de 800 integradores en todo el país. Hemos respaldado inversiones por aproximadamente 1,300 millones de pesos. Consolidándonos como el líder nacional en financiamiento para energías limpias en México"

Hoy Serfimex Solar se ha consolidado como líder nacional en el financiamiento de energías limpias. A la fecha, respalda más de 150 proyectos en todo el país, reflejando su compromiso con la transición energética no solo desde la perspectiva financiera, sino como un habilitador del crecimiento sostenible de las empresas y generador de empleo. Con esta alianza, el Gobierno de Quintana Roo y Serfimex Capital fortalecen una estrategia conjunta para impulsar un sistema energético más limpio, competitivo en periodos de alta demanda y que acompañe el desarrollo económico del estado.



¿Qué es la prelación registral y por que es importante para la seguridad jurídica de los inmuebles?

La prelación registral, también conocida como principio de prioridad, es la regla conforme a la cual los derechos inscritos en el Registro Público de la Propiedad se ordenan según la fecha y hora exacta de su presentación. Esto significa que, cuando dos o más actos jurídicos recaen sobre un mismo inmueble, tendrá preferencia aquel que haya ingresado primero al Registro Público de la Propiedad, sin importar la fecha en que se haya firmado el documento.

"En México, el principio de prelación registral garantiza seguridad jurídica y evita conflictos entre acreedores, compradores o terceros con interés sobre una misma propiedad", señaló Diana Sandoval, Directora General de Kallify.

¿Cómo funciona la prelación registral?

De acuerdo con los especialistas de Kallify, la prelación registral establece que el orden de preferencia entre derechos depende del momento exacto en que fueron presentados en el Registro Público de la Propiedad. Para ello, se toma en cuenta el día, hora, minuto y segundo de presentación del trámite.

Esto quiere decir que:

Se respeta el orden cronológico exacto de ingreso al Registro Público de la Propiedad.

Es independiente de la fecha del documento, ya que no importa si el contrato se firmó antes o después, sino cuándo fue presentado para su inscripción.
Su objetivo es proteger derechos previamente inscritos, evitando que actos posteriores los desplacen

Función práctica

La prelación registral cumple un papel esencial en operaciones inmobiliarias:

- **Compraventas:** el comprador que inscribe primero asegura su derecho frente a otros posibles adquirentes.
- **Hipotecas:** el banco que inscribe primero su crédito tendrá prioridad de cobro en caso de ejecución.
- **Embargos:** el embargo inscrito primero prevalece sobre los posteriores.



Importancia de la prelación registral

El principio de prioridad o prelación registral también puede evitar fraudes inmobiliarios, ya que impide que un mismo inmueble se venda a varias personas con efectos contradictorios. Además, da certeza a los acreedores y compradores al establecer con claridad el orden de prioridad de los derechos inscritos y favorece la transparencia registral al permitir conocer qué actos jurídicos prevalecen sobre otros respecto de un inmueble.

La prelación registral y la dictaminación jurídica

La dictaminación jurídica es un proceso realizado por un Notario que valida toda la documentación de un inmueble para conocer su situación jurídica antes de firmar cualquier contrato de compraventa o dar un anticipo, incluyendo el historial registral en relación a los actos jurídicos inscritos de forma previa a la operación que se realizará, verificando el folio real del inmueble a efecto de cerciorarse de que no existan documentos, anotaciones o actos jurídicos con mejor prelación que impidan celebrar la compraventa o inscribir la hipoteca.

A través de este proceso pueden verificarse, además, los siguientes aspectos:

- Que la persona que vende el inmueble realmente sea el propietario.
- Sí es un único dueño o si se requiere la autorización de copropietarios o cónyuges.
- Que no exista un proceso sucesorio pendiente.
- Que la propiedad no tenga gravámenes vigentes como hipotecas o embargos.
- Que esté al corriente de sus contribuciones (como predial y agua).

"La prelación registral es un principio básico que el Notario tendrá en cuenta para determinar el estatus jurídico del inmueble al realizar la dictaminación jurídica, ya que permite identificar qué derechos tienen prioridad registral y cómo pueden impactar una posible operación", continuó Diana.

"En operaciones inmobiliarias, conocer la situación registral de un inmueble antes de firmar puede hacer una diferencia importante. Por ello, solicitar una dictaminación jurídica en Kallify de forma digital, rápida y segura permite contar con una revisión preventiva que ayude a identificar riesgos, cargas, limitaciones o incidencias que podrían afectar la compraventa", concluyó Diana.



Fundación CICM asigna becas para cursar maestrías de ingeniería civil en Francia

Como parte de su meta de transformar el acceso a la educación de posgrado en el área de la ingeniería civil, creando una red de líderes egresados que contribuyan activamente al desarrollo económico, social y sostenible del país, con el beneficio social como objetivo final, fueron firmados los convenios de asignación de becas a las personas ganadoras de la Beca Fundación CICM-Gobierno Francés 2026, en la sede del Colegio de Ingenieros Civiles de México.

En esta ocasión, fueron tres los beneficiados: la ingeniera Jaqueline Acevedo Curiel, egresada de la FES Acatlán de la UNAM, quien cursará en la Universidad de Cergy en París el Máster pro-Ciencias, Tecnologías, Salud en Ingeniería Civil, edificio inteligente y eficiencia energética (Diseño y Construcción); el ingeniero Rigel Hiram Mortera Liñan, originario de Veracruz y egresado de la Universidad de las Américas Puebla, quien cursará el Máster Indiferenciado en Ingeniería Civil, especialidad Diseño de Obras de Arte y Edificios, en la Universidad de Toulouse; y el ingeniero Luis Alejandro Maldonado Vázquez, egresado de la Universidad Marista de Querétaro, quien cursará en el Instituto Politécnico de Grenoble, el Máster en Energía Hidráulica, Civil y Ambiental.

"Para mí la beca significa un sueño realizado", dijo Jaqueline Acevedo Curiel, titulada con mención honorífica, "en esta oportunidad que el Colegio y la Embajada me están dando, me están apoyando a cumplir dos de mis más grandes sueños, el primero es seguir creciendo profesionalmente, y el segundo siempre fue conocer Francia".

Rigel Hiram Mortera Liñan consideró que, además del vínculo que existe entre el Colegio de Ingenieros Civiles de México con la Embajada francesa, Francia es un país que siempre tiene las puertas abiertas para México, desde el punto de vista de cooperación humanitaria y fraterna, y será una experiencia que cambia la percepción del mundo y ayuda a estrechar vínculos entre países.

La Fundación CICM brinda apoyo económico para la



formación de ingenieras e ingenieros civiles de nacionalidad mexicana a nivel de posgrado en México y en el extranjero. El capital para su adecuado funcionamiento se recauda a través de donativos de los socios del CICM, miembros del Consejo de la Fundación CICM y cualquier integrante de la sociedad interesado en participar, pues toda aportación económica es importante para transformar y fortalecer las capacidades de nuestra Ingeniería Civil Mexicana.

Como parte de su programa de becas, el 14 de diciembre de 2020, la Fundación CICM firmó un convenio de colaboración con la Embajada de Francia en México, con una vigencia de seis años, para promover estudios de maestría por dos años en cualquiera de las escuelas que se encuentran en el listado de Campus France, que pertenezcan al Ministerio de la Educación Superior, Investigación y Espacio (MESRE). A la fecha, la beca ha beneficiado a 14 ingenieros civiles y cuenta con 10 egresados.

Asimismo, la Fundación CICM cuenta con la Beca CICM–Instituto Tecnológico de Monterrey para cursar la Maestría en Gestión de la Ingeniería. La beca es cofinanciada: Fundación CICM aporta el 40 por ciento, el Tec de Monterrey otro 40 por ciento, y el alumno el 20 %. Actualmente se está en conversaciones con otras instituciones académicas para la implementación de otras becas.

Firmaron los convenios de beca dos de sus beneficiarios Jaqueline Acevedo Curiel y Rigel Hiram Mortera Liñan, y por la Fundación CICM, J. Jesús Campos López, presidente del XLI Consejo Directivo del CICM, mientras que atestiguaron la firma Miguel Serrano García, vicepresidente de Relaciones del Colegio de Ingenieros Civiles del Estado de México, Claudia Trejo, directora de la Fundación CICM y la señora Adriana Curiel, madre de la ingeniera becaria.



Fischer equipa el nuevo Centro de Biotecnología de la Universidad de Bolonia con soluciones innovadoras de fijación

Los sistemas de fijación e instalación de fischer fueron utilizados en la construcción del nuevo Centro de Biotecnología (Polo Biotecnologico) del campus Plesso Navile de la Universidad de Bolonia, fundada en 1088 y considerada la universidad más antigua del mundo en operación continua.

El proyecto constituye un componente estratégico del desarrollo urbano y fortalece la infraestructura de investigación en los campos de la química, farmacia y biotecnología, al promover sinergias entre la ciencia y la industria.

Infraestructura científica de nueva generación

El nuevo centro del campus Plesso Navile forma parte de un amplio proyecto destinado a ampliar y modernizar la infraestructura de la Universidad de Bolonia. El complejo incorpora laboratorios de última generación, áreas destinadas a la investigación aplicada y sistemas técnicos especializados, indispensables para el funcionamiento de los equipos científicos y de los sistemas de seguridad.

Debido a las características del entorno de laboratorio, los elevados requerimientos de seguridad sísmica y la complejidad de las instalaciones electromecánicas y de servicios del edificio, las exigencias en materia de tecnología de fijación fueron especialmente elevadas.

Soluciones confiables para requerimientos complejos

Con el objetivo de garantizar la estabilidad, seguridad y durabilidad de las instalaciones técnicas, fischer suministró soluciones de fijación diseñadas específicamente para las necesidades del proyecto.

Entre ellas se incluyeron soluciones de fijación química de alto desempeño para aplicaciones críticas, en cumplimiento con los estándares de seguridad sísmica; tornillos para concreto y anclajes de acero destinados a la instalación de tuberías; así como sistemas de instalación que permiten realizar tendidos flexibles y, cuando es necesario, ajustar la trayectoria de las instalaciones.

Estas soluciones contribuyen a minimizar las vibraciones y perturbaciones mecánicas, un factor fundamental para proteger los instrumentos y equipos sensibles utilizados en los laboratorios.



"La ejecución de un proyecto de estas características depende de un diálogo permanente con el cliente y de una estrecha coordinación de conocimientos especializados para desarrollar soluciones precisas y confiables", destaca Marco Zanellato, Key Account Manager de la filial de fischer en Italia.

Planeación digital y ejecución eficiente

Uno de los factores determinantes para el éxito del proyecto fue la estrecha colaboración entre el equipo de ingeniería de fischer y los diferentes socios participantes.

Mediante el uso del software de diseño de fischer, los sistemas de fijación pudieron adaptarse con precisión a los requerimientos de carga estática y dinámica de la estructura.

De manera paralela, se utilizó la metodología Building Information Modeling (BIM) para integrar los componentes de fijación e instalación dentro del modelo digital del edificio.

Esta metodología simplificó significativamente la planeación, la coordinación entre las diferentes especialidades y los trabajos posteriores de mantenimiento.

La estandarización de los puntos de fijación mediante sistemas modulares también permitió reducir los tiempos de instalación en obra y mejorar los procesos de aseguramiento de la calidad mediante listas de verificación integradas.

Una contribución al futuro de la investigación científica

A través de tecnología innovadora y soporte especializado en ingeniería, fischer realizó una contribución significativa a la construcción de un edificio de investigación tecnológicamente avanzado.

El proyecto fue desarrollado en colaboración con ITI Impresa Generale S.p.A., responsable de la construcción, y Studio di Ingegneria Diana Giarola, responsable del diseño.





“El principal desafío consistió en encontrar soluciones de fijación certificadas que cumplieran con los requerimientos estructurales y técnicos de un edificio diseñado específicamente para la investigación científica. Gracias a una planeación detallada, fue posible definir sistemas que garantizan confiabilidad, seguridad y durabilidad”, resume Davide Radio, integrante del equipo de ingeniería de la filial de fischer en Italia.



Con este proyecto de vanguardia, fischer consolida su posición como socio tecnológico confiable para proyectos de construcción complejos y contribuye de manera permanente al desarrollo de modernos entornos de investigación, preparados para responder a los desafíos científicos del futuro.

Si deseas, también puedo convertir este contenido en una versión editorial para World Construcción / World Market Ferretero, con titular periodístico, bajada, entrada, destacados técnicos y ficha del proyecto, lista para diagramación en revista.

DUNCAN
MÉXICO

SOLUCIONES QUE CONSTRUYEN GRANDES PROYECTOS



SOLUCIONES Y MATERIALES PARA PROYECTOS DE CONSTRUCCIÓN INDUSTRIALES, COMERCIALES Y HOTELERAS.

SUMINISTRAMOS CONFIANZA, CONSTRUIMOS RESULTADOS.

CONTRATISTAS | CONSTRUCTORES | DESARROLLADORES | HOTELES

PRODUCTOS DE LAS MEJORES MARCAS

BAUTECH · IRVING · SOUDAL · Sika · SOPREMA · PM SILICONE ROOFING SYSTEMS · RETEXTIL SOPREMA

gyproc SAINT-GOBAIN · Protexa · meTecno · Stabilit · ISOVER SAINT-GOBAIN · KNAUF

GRAM-BEL SISTEMAS DE FIJACIÓN · IMPAC · VUBA STONE · Kingspan · COREV · FOAMULAR Aislamiento térmico de alta eficiencia

COMPROMETIDOS CON LA CALIDAD PARA LA CONSTRUCCIÓN.

Duncan México, su aliado en suministro e instalación de productos de la más alta calidad para la industris de la construcción metálica, ofrece innovación y experiencia para proyectos en el área industrial, comercial, residencial, y hotelera, garantizando un soporte técnico personalizado para cada cliente.

CONTÁCTANOS

81 1977 8772

Jabravo@duncanmexico.com

www.duncanmexico.com

TU PROYECTO, NUESTRA ESPECIALIDAD



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

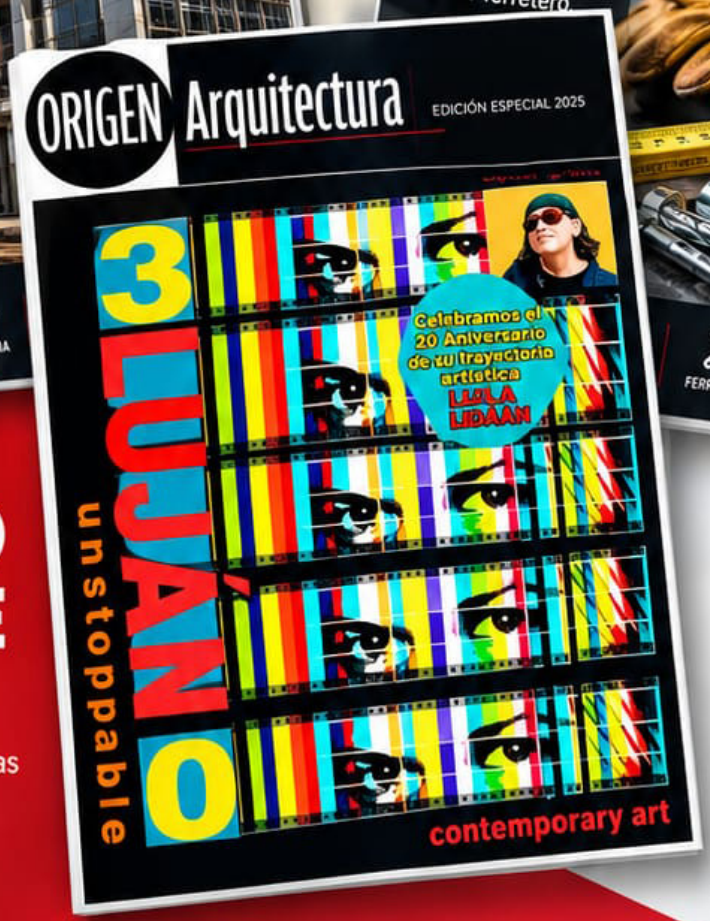
Patiño Publishing Group

REVISTAS • PUBLICIDAD • CONEXIONES

Tu marca también llega a los expertos







ANÚNCIATE O SUSCRÍBETE

- **Tu marca** en las mejores plataformas
- **Llegamos a miles** de profesionales
- **Más visibilidad** para tu negocio

Revistas especializadas en los sectores de la construcción, ferretería, arquitectura y mucho más.

Solicita más información:

patino.publishing.group@gmail.com >>>

PATIÑO PUBLISHING GROUP • REVISTAS QUE CONECTAN TU MARCA CON EL FUTURO



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 apega 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 Cacique, 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, planteo 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 repercute 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 reconocimiento 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.







Impermeabilización en torres verticales

Soluciones técnicas contra goteras, filtraciones y humedad







En las torres verticales, la impermeabilización de cubiertas y áreas expuestas es clave para evitar goteras, filtraciones y daños por humedad que comprometen la seguridad, el confort y la vida útil del inmueble. Una solución integral y bien ejecutada protege la inversión, reduce costos de mantenimiento y garantiza el desempeño de la edificación a largo plazo.

La impermeabilización no solo es una capa de protección, es un sistema técnico que combina materiales, diseño, preparación del sustrato y aplicación profesional. De la correcta ejecución depende la resistencia al agua, al intemperismo y a los movimientos estructurales propios de las torres.

DIAGNÓSTICO: EL PRIMER PASO

Todo proyecto inicia con un diagnóstico profesional para identificar el origen de las filtraciones: grietas, juntas, desagües, pretiles, anclajes, cambios de plano o fallas en el sistema existente. La inspección visual, pruebas de humedad y termografía permiten definir la solución más adecuada y evitar reparaciones innecesarias.

PREPARACIÓN DEL SUSTRATO

Una buena adhesión es fundamental. El sustrato debe estar limpio, seco, sano y sin partículas sueltas, polvo, grasa o contaminantes. Se recomienda:

- ☑ Limpieza mecánica o con agua a presión.
- ☑ Reparación de fisuras y oquedades.
- ☑ Nivelación de pendientes y formación de chaflanes.
- ☑ Aplicación de selladores o primers según el sistema.

TRATAMIENTO DE GRIETAS Y JUNTAS

Las juntas de construcción y los puntos críticos requieren un sellado adecuado con selladores de poliuretano, acrílicos o sistemas híbridos, según el movimiento y exposición. En grietas activas, se recomiendan soluciones elásticas con alta capacidad de puenteo.

SISTEMAS DE IMPERMEABILIZACIÓN

La elección del sistema depende del tipo de proyecto, exposición al clima y uso del inmueble. Entre las opciones más efectivas para torres verticales destacan:

- **Membranas prefabricadas** (TPO, PVC, APP, SBS).
- **Sistemas líquidos de poliuretano o acrílicos** (alta elasticidad y continuidad).
- **Impermeabilización cementicia** (ideal en zonas húmedas y de fácil aplicación).
- **Flashing y remates** (pretiles, cuellos, bajantes, anclajes).

APLICACIÓN PROFESIONAL

La instalación debe realizarse por personal capacitado y con equipos adecuados. El control de espesores, solapes y tiempos de secado es esencial para garantizar la continuidad del sistema y su desempeño.

- ☑ Respeta instrucciones del fabricante.
- ☑ Aplica en condiciones climáticas adecuadas.
- ☑ Evita la contaminación entre capas.
- ☑ Asegura un espesor uniforme.
- ☑ Protege durante el curado.

CONTROL DE CALIDAD Y PRUEBAS

Antes de entregar la obra, se deben realizar pruebas de estanqueidad (taponamiento de desagües y acumulación de agua), inspección visual y verificación de espesores. La calidad en la aplicación disminuye la probabilidad de fallas futuras.

MANTENIMIENTO Y DURABILIDAD

La impermeabilización requiere un programa de mantenimiento preventivo: limpieza de desagües, revisión de juntas, inspección de remates y reparación de daños menores. Esto prolonga la vida útil del sistema y evita gastos mayores.

BENEFICIOS Y RETORNO DE INVERSIÓN (ROI)

- ✓ Previene filtraciones y daños estructurales.
- ✓ Reduce costos de mantenimiento.
- ✓ Incrementa la vida útil del edificio.
- ✓ Mejora el confort y la habitabilidad.
- ✓ Evita interrupciones en la operación.
- ✓ Genera un alto retorno de inversión a mediano y largo plazo.

UNA BUENA IMPERMEABILIZACIÓN NO SOLO PROTEGE, TAMBIÉN VALORIZA EL EDIFICIO.

En torres verticales, la prevención es la mejor inversión. Elige sistemas probados, materiales de calidad y aplicadores profesionales.

Manuel Rodríguez Acevedo
DIMARO IMPER.

GRUPO ACMAR CONSTRUCCIONES

ESPECIALISTAS EN IMPERMEABILIZACIÓN

Protegemos lo que construyes *con experiencia*



LIDERAZGO Y EXPERIENCIA DE MANUEL RODRÍGUEZ

Más de **20 años** en el sector de la construcción, garantizando soluciones duraderas y de alta calidad en impermeabilización.

M. Rodríguez

Manuel Rodríguez
Director General
Grupo Acmar Construcciones

NUESTROS SERVICIOS

- **Impermeabilización** en todo tipo de superficies
- **Azoteas, terrazas y cubiertas**
- **Aplicación de sistemas** acrílicos, prefabricados y cementosos
- **Cisternas y tanques de agua**
- **Obra nueva y remodelaciones**
- **Mantenimiento y reparación**

CALIDAD, SEGURIDAD Y GARANTÍA

- ✓ Personal especializado y certificado
- ✓ Materiales de primera calidad
- ✓ Cumplimiento en tiempo y forma
- ✓ Asesoría técnica personalizada

Su proyecto en las mejores manos

CONTÁCTENOS por WhatsApp

+52-442-128-2768

Atención directa con Manuel Rodríguez

INFRAESTRUCTURA QUE PERDURA, COMIENZA CON UNA BUENA IMPERMEABILIZACIÓN

Celta®

HERRAMIENTAS PARA LA CONSTRUCCIÓN

Calidad y *resistencia* en cada proyecto



- ALTA RESISTENCIA
- MATERIALES DE EXCELENTE CALIDAD
- ERGONOMÍA Y CONFORT
- PRECISIÓN EN EL ACABADO
- IDEALES PARA PROFESIONALES Y CONTRATISTAS

www.celta.com.mx

HERRAMIENTAS QUE HACEN LA DIFERENCIA

MESSE MÜNCHEN

bauma CHINA 2026

Nov. 24-27, 2026 | SNIEC, Shanghái, China
Nov. 23-26, 2026 | SWEECC, Shanghái, China



¡Una feria, DOS RECINTOS!

¡Forma Parte!

ESCANEE PARA VISITAR

Feria Internacional de Maquinaria de Construcción,
Máquinas para Materiales de Construcción,
Maquinaria Minera y Vehículos de Obra.

www.bauma-china.com

bauma CHINA

bauma CHINA 2026:
Se amplía al formato “Una feria, Dos recintos”

Como evento de referencia para la industria asiática de maquinaria de construcción, bauma CHINA 2026 ha anunciado una importante actualización estratégica con su innovador concepto «Una feria, dos recintos». Se celebrará en dos sedes de Pudong, Shanghái: el Shanghai New International Expo Centre (SNIEC), del 24 al 27 de noviembre de 2026, y el Shanghai World Expo Exhibition & Convention Center (SWEECC), del 23 al 26 de noviembre de 2026.

400,000m²
de exposición

4,000+
expositores previstos

300,000+
visitantes previstos

Una feria
Dos recintos

≈ 56 campos de fútbol

más de 30 países y regiones

más de 180 países y regiones

En SNIEC y SWEECC

Nota: cifras estimadas.

¿Qué novedades habrá en 2026?







1. Ampliación a dos sedes hasta 400.000 m²
2. Cobertura de toda la cadena: maquinaria, componentes y soluciones tecnológicas
3. Líderes del sector con nuevos productos y tecnologías
4. Zonas dedicadas a tecnologías verdes, inteligentes y automatizadas
5. Foros de alto nivel y demostraciones de maquinaria en vivo
6. Encuentros entre proveedores y compradores de China y de mercados internacionales

Programas complementarios
Centro de innovación y eventos de alto nivel

Conferencia de Innovación en Maquinaria de Construcción bauma CHINA 2026
Co-organizador: China Construction Machinery Association (CCMA)

Conferencia de Marketing y Encuentros Empresariales de Maquinaria de Construcción bauma CHINA 2026
Co-organizador: China Construction Machinery Association (CCMA)

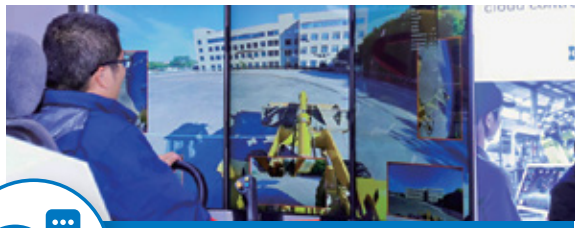
Conferencia 2026 sobre Electrificación y Desarrollo Verde de Maquinaria de Construcción
Co-organizador: China Council for the Promotion of International Trade Machinery Sub-Council (CCPIT-MSC)

Conferencia sobre el Desarrollo del Ecosistema de Implementos
Co-organizador: China Construction Machinery Co., Ltd. (CNCMC) y Attachments Camp

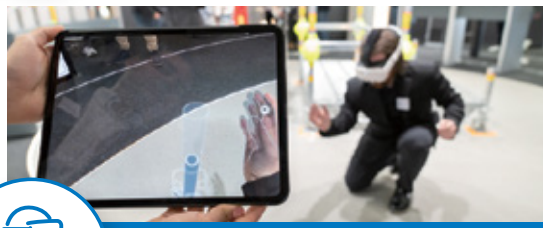
Conferencia sobre Equipos de Minería Inteligente y Desarrollo de Robótica
Co-organizador: EqualOcean



Demostraciones de productos para múltiples aplicaciones



Experiencia de conducción 5G simulada y control remoto



Experiencia interactiva de RA y RV



Charlas tecnológicas

Planifica tu visita

- Horarios de apertura
- Viaje y transporte
- Servicio de visado
- Alojamiento

Más información:
www.bauma-china.com

Mapa de los recintos

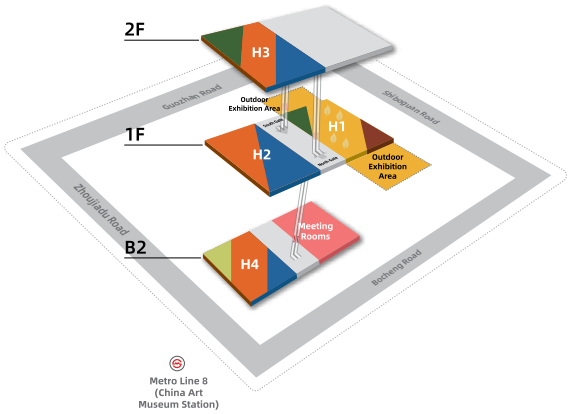
Shanghai New International Expo Centre (SNIEC)

Plataforma principal de exhibición para toda la cadena industrial



Shanghai World Expo Exhibition & Convention Center (SWEECC)

Centro de tecnologías del futuro y ecosistema industrial



- Construcción vial / elevación / vehículos /movimiento de tierras
- Encofrados y andamios
- Componentes y servicios
- Nuevas tecnologías energéticas
- Producción de materiales de construcción
- Implementos / martillos hidráulicos
- Tren de rodaje
- Gestión inteligente
- Equipos y herramientas de construcción
- Transmisión y fluidos
- Minería y tratamiento de materias primas
- Semillero / universidad

Contacto

Visitantes internacionales

Messe München GmbH

Tel: +49 89 949-20252

Email: info@bauma-network.com

Visitantes locales

Messe Muenchen Shanghai Co., Ltd.

Tel: +86 400 903 1802

Email: baumachina@mm-sh.com

Delegaciones de visitantes

Ms. Ketty Zhang

Tel: +86 21 2020 5539

Email: ketty.zhang@mm-sh.com

Organizadores

Messe Muenchen Shanghai Co., Ltd.

Messe München GmbH

China Construction Machinery Association (CCMA)

China Council for the Promotion of International Trade

Machinery Sub-Council (CCPIT-MSC)

China Construction Machinery Co., Ltd. (CNCMC)

ufi The Global Association of the Exhibition Industry

Síguenos

bauma CHINA

bauma CHINA

baumachina

ESCANEE PARA VISITAR