

Diálogos de la Construcción: Vive industria momento decisivo para crecer



• Los bancos proponen innovar

• Construcción prevé crecimiento 1%



Factores desfavorables en precios de vivienda | Crece presencia de mujeres en sector financiero; pero falta impulso

Colaboraciones Especiales



“Conciertos CDMX”
Jorge Gamboa de Buen- Fibra Danhos



grupoenconcreto.com



“¿Cómo es la vivienda que se está desarrollando en las principales ciudades de México?”
Justino Mata - Tinsa by Accumin

#EnConcreto
Contigo

LUNES A VIERNES
13:30 HRS



PODCAST EN
CONCRETO

Encuentra tu crédito: ↓



LUNES A VIERNES

#EnConcretoContigo
con Mariel Zúñiga

13:30 HRS

SÍGUENOS EN



ENCONCRETG



ENCONCRETO



ENCONCRETMX



ENCONCRETORADIO



ENCONCRETO
SIEMPRECONTIGO



GRUPOENCONCRETO.COM

Director General
Mariel Zúñiga
mariel@grupoconcreto.com

Colaboradores editoriales
Hugo Loya
Victor M. Ortiz Niño
Jorge Gamboa de Buen
Carolina Quintero
Elián Loya Zúñiga
Justino Moreno

Reportero
Galo Ramírez

Diseño
Montserrat Gamboa Cisneros
diseno@grupoconcreto.com

Ventas e información
asistente.enconcreto@gmail.com
publicaciones.enconcreto@gmail.com

Consejo Editorial
Antonio González Dueñas
(Desarrollos Inmobiliarios Laguna)
Enrique Margain
(Mifel y Comité Hipotecario de la ABM)
Lorena Mercado
(Fecoval y Muliv)
Enrique Vainer
(Grupo Sadasi)
Jorge Hernández Delgado
(AMAV)
Hugo Loya Ortega
(Economista)
Sergio Leal Aguirre
(Inmobiliaria Vinte)
Víctor M. Requejo
(Banco Inmobiliario Mexicano)
Eduardo Martínez Mena
(Valor Comercial)
Claudia Ávila
(ANAM)

CONTENIDO



Una Convención Bancaria “con nuevo estilo”

5

Sector construcción con mínima recuperación

8

ESPECIAL: Diálogos de la Construcción ¡En Concreto!

12

Colaboraciones

26

LEGALES :

Tu Guía EN CONCRETO / Año 19, No. 112/JUNIO - JULIO 2025/ Revista bimestral publicada y distribuida por MULTIMEDIA EN CONCRETO SA DE CV, con domicilio en Av. Álvaro Obregón Exterior 121 Interior 803, Roma Nte., Cuauhtémoc, 06700 Ciudad de México., CDMX, Teléfono 5536-3890, editor responsable: Mariel Magdalena Zúñiga Alfaro / Certificado de Reserva de derechos al Uso Exclusivo 04 - 2017 - 11112410500 - 102 ante la Dirección de Reservas de Derechos de Instituto Nacional de Derechos de Autor / Certificado de Licitud de Título y Contenido No. 17128, autorizado por SEGOB / Distribución 3,000 ejemplares. Esta revista y su contenido (salvo debidamente protegido en favor de terceras personas) son propiedad única y exclusiva de MULTIMEDIA EN CONCRETO SA DE CV. Todas las ilustraciones y fotografías reproducidas en este número han sido empleadas con propósitos informativos y son propiedad exclusiva de sus respectivas compañías y/o sus autores y/o de quien detente los derechos patrimoniales de las mismas; a su vez, todos los artículos presentados son responsabilidad de sus autores / COPYRIGHT © 2009 MULTIMEDIA EN CONCRETO S.A. DE C.V. (DERECHOS RESERVADOS) e-mail: contacto@grupoconcreto.com PRODUCTO 100% MEXICANO. Imprenta: Digital FX, Fray Juan de Torquemada, 78, Obrera, 06800, Simón Bolívar e Isabel La Católica, Delegación Cuauhtémoc, Ciudad de México, México. Distribuidor: MULTIMEDIA EN CONCRETO S.A. DE C.V. con domicilio en Av. Álvaro Obregón Exterior 121 Interior 803, Roma Nte., Cuauhtémoc, 06700 Ciudad de México, CDMX.



@enconcreto

/ENCONCRETOG

enconcretomx

EnConcretoRadio

EDITORIAL:

Ya pasado el 1er trimestre la apuesta es a que se detone toda la industria, todas las industrias en general y, en particular la de la vivienda

Y esto porque además es un programa de gobierno, de los más importantes de esta administración de Claudia Sheimbaum.

Pero todavía la industria no repunta. No se empieza a construir a un ritmo que refleje que ya se reestableció después de que a finales del 2024 se cayó, se paralizó.

Así tanto la renta como la venta de vivienda media son los segmentos que se mueven, pero la construcción no se recompone ni se hace a la velocidad que se espera en comparación con años pasados.

Hay muchos factores que intervienen como todavía las secuelas de la inflación y de la subida de precios que estuvieron registrando tanto los materiales de la construcción como la propia vivienda; pero ahora ya la inflación se está normalizando e incluso, hay viviendas que se tienen que ajustar a la baja para poder comercializarlas.

Ahora todos “pagan por ver”

En la vivienda se espera conocer las famosas “Reglas de operación” para saber cómo va a contratar y cómo va a construir por ejemplo el Infonavit las 500

mil viviendas de aquí al 2030, diciembre del 2029 ya con resultados, para el programa famoso de gobierno: “Vivienda del Bienestar”.

También para la industria de la construcción pendiente de conocer la Ley de Obras y presupuesto para obras como carreteras, etc, que se ejerza. No que se anuncie y luego se recorte.

Se espera ver cómo avanzan sus polos de desarrollo, el proyecto de trenes, el Plan México.

En anuncio se oyen bien, ambiciosos, necesarios en la tierra, se espera su ejecución y sobre todo, que involucren a los industriales mexicanos y no se les repliegue a meras subcontrataciones y a un papel poco activo.

A la industria hay que reactivarla para beneficio de la creación de empleos y del crecimiento de la economía, que buena falta le hace.

Así, por ejemplo, hay créditos disponibles y las tasas siguen bajando, pero si no hay demanda del trabajo de la industria ¿para qué piden financiamiento? Si no ha trabajo, no se mueven.

Confíemos en ver los proyectos aterrizados y ver que se active a la industria, a la economía, por el bien de México.



La oportunidad con Trump



El presidente de Estados Unidos, Donald Trump, comenzó su mandato agitando la economía global y los mercados financieros por su estrategia arancelaria para, según su visión, evitar que su país siguiera perdiendo en el comercio internacional y detonar la producción y el mercado interno. Las consecuencias las vimos todos: caída histórica de los mercados financieros globales, principalmente los estadounidenses, debilidad del dólar frente a otras monedas e incertidumbre hacia inversionistas y consumidores.

En este escenario, México comenzó con gran incertidumbre sobre cómo medir el impacto y qué tan profundo sería, al iniciar la escalada de medidas arancelarias con el incremento del impuesto a la importación de acero y aluminio proveniente de México en Estados Unidos, así como a otro impacto arancelario a la industria automotriz.

Sin embargo, la reacción que se detonó entre el sector privado del país fue más de reacción que de análisis, es decir, la mayoría de las decisiones sobre nuevos proyectos, inversiones y continuidad en la estrategia de ventas, se detuvo, al no conocer si sería definitivo el cambio en la política comercial de Estados Unidos y también si México tendría que pagar más en las exportaciones hacia el vecino país del norte.

Afortunadamente para México, la batalla más grande en el escenario comercial para el gobierno de Donald Trump se libró con China, quien, a diferencia de otras naciones, mantuvo también sus amenazas de contraataque y las llevó a cabo, afectando de manera importante a la industria estadounidense que tiene gran participación en inversiones con China.

El dragón mostró su fortaleza ante los embates estadounidenses con el incremento de impuestos a las importaciones chinas, lo que llevó al presidente Donald Trump a ceder terreno y buscar un escenario de negociación, el cual entró en la fase de no agresión hasta llegar a un acuerdo entre ambas naciones.

Este escenario, le favoreció a México, quien también cuenta, hasta el momento, con un importante blindaje que ha generado el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, ahora conocido como T-MEC, que se negoció desde el gobierno de Carlos Salinas de Gortari y se ha mantenido hasta el momento, fijando reglas claras en la relación comercial entre México, Canadá y Estados Unidos, por lo que las ocurrencias de Donald Trump han tenido un límite.

El T-MEC, que entrará en etapa de renegociación y que según el secretario de Economía Marcelo Ebrard, esa etapa se adelantará en este año, ha permitido que México salga ganando en la asignación de impuestos recíprocos que declaró Estados Unidos. Nuestro país, ha mostrado su fortaleza comercial con Estados Unidos, al mantenerse como el principal socio comercial, desplazando incluso a Canadá y China.

El gran vínculo comercial que tiene México de manera histórica lo coloca en una posición muy privilegiada en esta guerra comercial que inició Donald Trump, y que se observó en este primer trimestre de 2025 con un crecimiento de 7.7 por ciento y conservando México su posición como el principal socio comercial de Estados Unidos.

México tiene una gran ventana de oportunidad y ahora la pelota está en la cancha del gobierno de la presidenta Claudia Sheinbaum, quien debe definir la estrategia de corto plazo para aprovechar este momento. El escenario, es claro para la mandataria mexicana; México necesita aumentar su inversión productiva, la cual cayó significativamente durante el sexenio de Andrés Manuel López Obrador, por lo que el grado de complejidad es alto para el gobierno actual. Además, debe generar certeza jurídica a la inversión, lo cual no se ve nada sencillo con la reforma al Poder Judicial y las votaciones que se realizarán el 1 de junio para elegir a los nuevos jueces y magistrados que serán clave para hacer valer la ley.

Otro punto clave es la infraestructura, un área en la que ha puesto especial atención la Presidenta de México con anuncios importantes para continuar con los proyectos ferroviarios y mejorar las condiciones de la red carretera, sin embargo, la que más preocupa a la iniciativa privada es la capacidad de atender la demanda de electricidad y gas, la cual parece que tiene más complicaciones por los cambios legales que se aprobaron el sexenio pasado.

El momento de México se mantiene y no por el nearshoring, sino por ser la nación menos golpeada por las políticas comerciales de Donald Trump y haber tenido el acierto de contar con un tratado de libre comercio con Estados Unidos. El reto, es poder aprovecharlo en menos de cuatro años, lo cual con las condiciones actuales se ve una prueba casi imposible de superar. **G**

Columna

EN Concreto®

Por Mariel Zúñiga



La renta sigue moviendo a la vivienda

*La construcción “de vivienda para el bienestar” no se detona por falta de pago del anticipo a desarrolladoras

*En la CMIC también esperan afinación y transparencia en Ley de Obras

*Todos los inversionistas y banqueros así como desarrolladores y constructores apuestan que se detone el “Plan México”



Me preguntaban ¿cómo va la vivienda? Respondí que depende de quién hable. Si es un constructor, pues no se hace mucho; si es un desarrollador te dirá que se desplaza, es decir se vende la vivienda media nomás y si es un asesor te afirmará que todo lo que se renta se tarda más en salir que en colocarse.

Y es que la renta desde el Covid ha sido un gran motor para mover el mercado inmobiliario y seguir manteniendo activa la aportación de éste a la economía. Esto porque la gente requiere de un lugar para vivir y si no le alcanza para comprar o no se siente seguro para hacerlo, entonces la renta es la gran opción.

Así, lo interesante es que la industria no se activa todo lo que debiera, ni lo que se esperaba después de las elecciones y del primer trimestre del año. Ahora se apuesta a que después del primer año de gobierno se detone la confianza y entonces también la construcción y la inversión.

Pero la actitud realidad es, sobre todo, después de las reformas al Infonavit y al poder judicial todavía “pagar por ver” cuáles serán las reglas, el nuevo orden para detonar inversiones en éste y en otros sectores productivos.

La compra se ha detenido en el segmento alto, en la vivienda residencial y allí no es por falta de recursos, ni por falta de financiamiento (de hecho la mayoría de ese sector no requiere crédito hipotecario) sino que este sector de la población demanda certidumbre y, por supuesto seguridad jurídica.

Tampoco se mueve el segmento social porque lleva una decena de años en decadencia. Ahora espera la reactivación con el gran programa de gobierno denominado “Vivienda con el apellido de todos los programas de este gobierno “ del Bienestar”.

Y en cuanto a éste trascendió que hay anuncios, como el banderazo que dio el 25 de abril la Presidenta Sheimbaum en Cancún para



detonar la construcción de esta vivienda por parte de las empresas contratadas por el Infonavit en la región que, para empezar con su parte del programa son 500 mil viviendas- pero no ha comenzado.

Trascendió que esto se debe a la falta de pago del anticipo a las desarrolladoras involucradas.

Pero entonces, allí se esperan las reglas de operación para que conteste el gobierno, y las diferentes instancias como el Infonavit, en cómo va a construir o cómo va a contratar a los que construyan las viviendas, pero ese proceso “lo está aprendiendo y haciendo al andar”; no lo tiene definido por eso no lo puede publicar.

Así, entonces el Infonavit -que dirige Octavio Romero Oropeza, el ex director de Pemex en el sexenio pasado-, está aprendiendo de cómo se hacen las viviendas conforme va caminando y, para ello llama a la Canadevi y a la CMIC para que le indiquen el procedimiento. Es decir que a estas alturas ya se dio cuenta que el Instituto no puede construir y que requiere de los empresarios. Pero aún así no arranca la construcción también por temas de falta de pago de anticipos.

Por ejemplo, los banqueros apuestan al Plan México
Los banqueros están dispuestos a apoyar al gobierno y le apuestan al Plan México para reactivar la economía, el mercado interno y, por supuesto los créditos.

En una situación con reducción del crecimiento el Plan México propone 100 mil empleos adicionales e impulsar a través de 18 acciones la participación del sector privado en los sectores energético e infraestructura.

Este Plan propone retos ambiciosos porque los tiempos así lo exigen y sus motores serán el crecimiento de la inversión nacional y extranjera directa (IED).

Así que este Plan representa la estrategia del gobierno para hacer frente a la crisis y lograr atraer el capital necesario para hacer crecer la economía. También representa el cómo Claudia Sheinbaum se propone impulsar la transformación del país mediante la industrialización, la innovación y la inclusión social aumentando la inversión pública y privada.

Por supuesto que están contempladas la simplificación administrativa y el desarrollo de sectores estratégicos para lograr que la economía mexicana sea competitiva de cara al 2030.

Así, los directores de los bancos en México (nacionales y en su

mayoría internacionales) todos quieren impulsar al Plan México y están dispuestos a financiar a las empresas para que “se suban al tren” y con ello empujar todos juntos al crecimiento del país.

Todos pagan por ver que “atterrice” el Plan.

Por cierto

En resumen el Plan México propone lo siguiente:

- Planear para capitalizar el nearshoring.
- Alcanzar una economía más competitiva y con bienestar compartido para el año 2030.
- Propone incrementar el contenido nacional en industrias clave como la manufactura avanzada
- Aprovechar la participación de mercado en Estados Unidos
- Del mercado inmobiliario y sus oportunidades

Hoy todavía no se está en crisis en México; no al menos una que lleve a rematar inmuebles o patrimonio de familias y empresas, pero puede considerarse que ya es un mercado para compradores como dice Karim Oviedo, presidente de la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios (AMPI).

Esto es que hay un panorama con oportunidades para el que puede comprar, tiene liquidez, empleo y crédito para comprar inmuebles, casas o departamentos a buen precio o incluso con posibilidades de negociar.

Lo cierto es que es importante que las personas sepan reconocer a un profesional certificado vs un improvisado. La diferencia además es que no sólo harán negocios legales sino que se evitarán fraudes, malas experiencias que sin duda marcan vidas.

• La deuda de Pemex y sus secuelas

La deuda en Pemex sigue teniendo graves consecuencias sobre empresas e individuos, ya que hablar de 500 mil millones o mil millones (506 mil 153 millones de pesos al cierre de 2024) implica un gran monto, pero aterrizándolo también la negación de servicios de salud a los trabajadores como parte de empresas afectadas y que han dejado de pagar sus cuotas al IMSS por ejemplo.

Al respecto la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción (CMIC) que preside Luis Méndez Jaled hizo un llamado en días pasados evidenciando esta parálisis y la gravedad de la deuda de la parestatal. 



Pregunta: ¿Esperas conocer y verte beneficiado de la construcción en breve de la “Vivienda del Bienestar”?



@marielzuniga_



/marielzunigaenconcreto



marielzuniga_

Una Convención Bancaria “con nuevo estilo”; evidenció grandes expectativas del sector

Por Mariel Zúñiga  Cortesía



Una convención de transición. No fue una convención más. No paso desapercibida ya que asistió por primera vez la Presidenta de México, Claudia Sheinbaum Pardo.

Además se estrenó equipo de la nueva Directora, por primera vez también una mujer: Regina García Cuéllar, al frente de la Asociación de Bancos de México, la famosa ABM por sus siglas harto conocidas en el mundo financiero.

La sede también cambió. Fue un gran desarrollo en el ahora conocido como Nuevo Nayarit porque nos cuentan los empleados que la mitad del proyecto se emprendió en Vallarta y la otra parte ya pertenece al estado de Nayarit.

Un paisaje para disfrutar, sobre todo para los que viajan de ciudades donde se pueden ver pocos árboles; en cambio acá la exuberancia de la vegetación, además sumado al diseño arquitectónico en donde cada uno de los 13 hoteles contaba con un paisaje para deleitar como son albercas, o lago, o canal, pero todos con gran vegetación verde y colorida.

¡Un paisaje digno de disfrutarse!

Son estas ocasiones donde se puede aprovechar y observar lo que no se ve diario... aunque sea de camino a la sede de la 88 Convención Nacional Bancaria que también contó con todas las facilidades, comunicación, exhibición y demás.

Algunos se quejaron de las distancias y pues sí, había que caminar, pero había suficientes carritos de golf para el traslado de los participantes.

La verdad es que el personal siempre estuvo con una sonrisa y con gran disposición de atender a los visitantes.

No obstante, después nos enteramos de algunas fallas de la infraestructura: que se detuvo el teleférico, que se llenaron los restaurantes, etc, etc.

Pero hablemos del contenido de la Convención y el gran mensaje que se gestionó allí. Con el gobierno. Con las diferentes autoridades.

Por ejemplo el que asistiera la Presidenta con gran disposición de dialogar así como diferentes miembros de su gabinete habla de la buena relación de los banqueros con la administración. Algo que se da por hecho, pero que es un trabajo constante en el que se han esmerado para conservar y fortalecer.

Por ejemplo se llevan muy bien con el Secretario de Hacienda, Edgar Amador, pero ahora se hicieron buenas relaciones públicas con otros miembros como Altagracia Gómez Sierra, nombrada titular del Consejo Asesor Empresarial y directamente asesora de la Presidenta. Claro que ella genera siempre tema del qué hablar por su llamado “outfit”, que en la Convención consistió en un vestido blanco con adornos brillantes que muchos dijeron era adecuado para “boda”. Pero se le vio contenta y se prestó a las fotos con muchos de los asistentes, entre ellos el presidente del Colegio Nacional del Notariado, Ricardo Vargas, entre otros.

Además se tuvo el gran objetivo de darle el mensaje al gobierno de que la banca sí apoyará a las pymes, el grueso de las empresas mexicanas, con gran índice de mortandad y en giros en donde muchas veces se autofinancian y no encuentran otros créditos accesibles.

Así, si bien no se bajaron las tasas o comisiones por decreto, sí se vio una gran disposición de impulsar a la economía mexicana y a los mexicanos a través de las pymes por parte de los bancos en México.

Además se inició un nuevo periodo con Emilio Romano, director Ejecutivo y presidente del Consejo de Administración de Bank of America en México y que sin duda impregnará de otro estilo la forma de desenvolverse y también de comunicarse no sólo con el gobierno sino con la población. Es más, un nuevo estilo de diálogo entre los propios banqueros. Esto lo veremos en breve.

Entonces allá en Nuevo Nayarit se firmaron múltiples acuerdos como con el Gobierno de la Ciudad de México y asistieron diversas personalidades como legisladores, de los cuales llamó la atención el estilo peculiar de Gerardo Fernández Noroña, coordinador del Senado además del titular actual de la Agencia de Transformación Digital y Telecomunicaciones (ATDT) José Antonio Peña Merino, con modos que llaman la atención porque son bastante déspotas y con personalidad muy engrdeída, ¿pues de dónde?. ¡Totalmente fuera de lugar!

O bien, cómo pasó -con toda intención- desapercibido Miguel Ángel Yunez Márquez, presidente de la Comisión de Hacienda de la Cámara de Diputados, pues fue quien dio el voto decisivo para la aprobación de la reciente Reforma Judicial.

Así, lo relevante el mensaje cifrado que evidencia la gran incertidumbre que genera la reforma del poder judicial; la apuesta por la que pagan todos los inversionistas incluidos banqueros por ver cómo funcionará y cómo generará confianza y seguridad jurídica a propios y extraños. Y bueno, el estrechamiento de la comunicación entre banca y gobierno.

Además ¡claro! De todos ver qué pasará con el camino que recorra la economía que se ha “ralentizado” o bien disminuye cada vez sus expectativas de crecimiento y ya va según Banxico (informe del 29 de mayo) del 0.6 al 01%.

En fin! Esta fue una buena Convención en un momento coyuntural donde se definirá el futuro de México con grandes intenciones del gobierno, ahora sí, de sumar a la IP... 

Convención Bancaria marcó retos y estrategias de acción

Por Víctor M Ortiz Niño  Cortesia



La 88 Convención Bancaria “La Banca y su aportación al desarrollo de México”, realizada el 8 y 9 de mayo en Nuevo Nayarit-Vallarta, mostró la relevancia que tiene el sistema bancario en el crecimiento económico, resaltando que no basta aumentar la inclusión financiera, porque también se requiere determinar su efecto en la movilidad social, además de apoyar a las Pymes porque representan el 99.8 por ciento de las entidades económicas del país, señalando la necesidad de robustecer la ciberseguridad y las ventajas de impulsar la digitalización con reducción del uso del efectivo en la economía.

Los discursos, puntos de vista, solicitudes y reclamos de los funcionarios del gobierno, fueron presentados de forma respetuosa, al igual que los planteados en las mesas de trabajo donde se tocaron los estándares de cumplimiento de la banca en un contexto internacional; el papel de las Pymes en la economía y su financiamiento por parte de la banca; la importancia de la ciberseguridad para la banca y el país; la inclusión financiera y su efecto en la movilidad social.

Lo mismo sucedió en las conferencias sobre digitalización y reducción del uso del efectivo en la economía; México y la relación con Estados Unidos; la importancia de las instituciones en el desarrollo de los países.

La titular del Poder Ejecutivo de la República, Claudia Sheinbaum Pardo, señaló que un objetivo del gobierno y la banca tiene que ser el mayor acceso al crédito, ya que no debe haber solamente crecimiento, también debe existir bienestar para las y los mexicanos.

Agregó que la construcción es uno de los sectores que más impulsa la economía, por lo que su objetivo en el sexenio, es no solamente construir 1.3 millones de viviendas, sino junto con los

créditos llegar a 2.5 millones de créditos y de vivienda construida, principalmente para los que ganan entre 1 y 2 salarios mínimos, es decir, aquellos que no tienen acceso al mercado.

También indicó que se dará impulso a las infraestructuras de carreteras con cerca de 369 mil millones de pesos de inversión en su sexenio, a través de dos esquemas fundamentales: la inversión pública y la inversión mixta, que es un nuevo esquema de inversión pública con inversión privada, a fin de permitir la construcción de infraestructura carretera.

Dentro de los planes y estrategias que presentó, hizo referencia a que se lanzarán 16 polos de bienestar, para que aquel que quiera invertir con incentivos pueda hacerlo en alguno de ellos, detallando que serán predios municipales, estatales o federales para instalar parques industriales que tendrán incentivos, contando con vivienda, comercios, escuela, hospital o centro médico, cercanos.

Por su parte, Édgar Amador Zamora, secretario de Hacienda y Crédito Público señaló que la banca ha sido clave, tanto en la recuperación como en el impulso de nuevas inversiones, así como del consumo; sin embargo, la comparativa internacional muestra que aún existe un amplio margen para profundizar la intermediación financiera en México, especialmente en sectores productivo con limitado acceso al crédito, por lo que se debe trabajar para cerrar las brechas de acceso al crédito, especialmente entre las MiPyMEs.

Precisó que se debe establecer una estrategia que permita incrementar el bienestar, reducir las desigualdades e impulsar el crecimiento económico, donde las instituciones de crédito, tanto públicas como privadas, son fundamentales para alcanzar estas metas, a través de la inversión en sectores estratégicos, como textil, calzado, farmacéutico, agroindustria, semiconductores, automotriz, electromovilidad y aeroespacial

Para ello se realizó la firma del Convenio para Impulsar las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas del país, entre el gobierno de México y la Asociación de Bancos de México (ABM)

Durante la 88 Convención Bancaria concluyó el periodo de Julio Carranza como presidente de la ABM y dio inicio de la gestión del nuevo presidente de la ABM, Emilio Romano Mussali, que será de 2025 a 2027, el cual definió tres ejes de acción: reducir el uso de efectivo y acelerar la digitalización, profundizar el acceso a los servicios bancarios para elevar la inclusión financiera e impulsarla integración del sistema bancario con el de nuestros principales socios comerciales. 

Bancos apoyarán a Pymes

Baja de tasas e inclusión financiera con movilidad social

Por Víctor M Ortiz Niño  Cortesía



En la 88 Convención Bancaria, se puso de relieve la importancia y problemática de las Pymes, la relevancia de que se formalicen y con ello puedan tener acceso al crédito; la inclusión financiera y su efecto en la movilidad social; la conveniencia de que bajen las tasas de interés de los créditos y las condiciones para lograrlo, además de que el presidente de la Asociación de Bancos de México (ABM) del periodo 2025-2027, Emilio Romano Mussali, presentó sus ejes de acción.

La Convención tuvo como tema central “La Banca y su aportación al desarrollo de México”, donde se expuso que hay 5.5 millones de unidades económicas, con un porcentaje de microempresas en México de 94.9 por ciento, de pequeñas y medianas, 4.9 por ciento y 0.2 empresas grandes, señalando que el 63 por ciento de las MiPyMEs operan en la informalidad, lo que dificulta darles crédito porque la banca debe cumplir requisitos regulatorios y verificar que cuentan con capacidad de pago.

Ante esta problemática, la ABM y el Gobierno Federal firmaron un Acuerdo para impulsar el financiamiento a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPyMEs), para lo cual se establecerán mesas o grupos de trabajo que desarrollarán los siguientes siete facilitadores que se requieren para impulsar el crédito: Educación Financiera de las MiPyMEs; digitalización, formalización y bancarización; cadenas de suministro; simplificación regulatoria; fortalecer tribunales especializados en materia mercantil; garantías de la banca de desarrollo en el financiamiento; información financiera y contable.

Asimismo, se indicó que la banca asumió el objetivo de lograr que al menos el 30 por ciento de la MiPyMEs tenga acceso al crédito bancario al cierre de este sexenio presidencial; y coadyuvar para continuar reduciendo las tasas de interés, especialmente los créditos en los que existe participación de la Banca de Desarrollo; sin embargo se resaltó que un tema

de la mayor importancia para lograr estos objetivos es contar con un poder judicial que imparta justicia de manera imparcial, pronta y expedita.

Por ello, se estará trabajando con los gobiernos Federal y Estatales, y demás actores involucrados para que, dentro de la reforma judicial aprobada, se hagan realidad los tribunales especializados en materia financiera, así como para adecuar la legislación secundaria para reducir los tiempos en esta impartición de justicia.

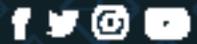
Si bien lo anterior apoyará la baja de tasas, se indicó que son muchos aspectos que participan en ello, como son el nivel de inflación, el crecimiento de la economía y la tasa de referencia del encargado de la política monetaria, Banco de México (Banxico), siendo ésta última la que toma cada banco como costo de referencia para obtener sus recursos (fondeo), a la cual hay que adicionarle el riesgo generado por prestar a sus clientes, ya que cada persona o empresa, tiene uno que es muy diferente al del otro.

También se indicó que se continuará impulsando la inclusión financiera, la cual apoya a la movilidad social, detallando que ésta es la capacidad de las personas de superar la situación socioeconómica de sus padres, lo que está conectado directamente con el género y con la posibilidad de nacer en un hogar donde se hable del manejo del dinero y exista acceso al sistema financiero.

Romano Mussali, en su discurso de toma de posesión como presidente de la ABM, señaló que para su gestión se han definido tres ejes de acción para concentrar los esfuerzos: reducir el uso de efectivo y acelerar la digitalización, profundizar el acceso a los servicios bancarios para elevar la inclusión financiera e impulsar la integración del sistema bancario con el de nuestros principales socios comerciales. 



El estilo de vida que mereces



¡¡¡¡¡
¡¡¡¡¡ #272 (ARJA)

ABM.COM.MX
800 800 3333





Sector construcción con mínima recuperación; prevé 1% de crecimiento



Por Galo Ramírez



Cortesía

La industria de la construcción ha presentado altibajos en su desarrollo. Por un lado la encuesta del INEGI sobre empresas constructoras reportó un leve crecimiento de 0.7%, aunque con una caída anual del 15% y por otro lado enfrenta la imposición de aranceles, aun así, Luis Méndez Jaled, presidente de la CMIC avizora que para el segundo semestre del año mejore y prevé un crecimiento del 1%.

En conferencia de prensa el presidente del organismo empresarial afirmó: “traemos una expectativa positiva, ya hubo un crecimiento de 0.7 por ciento. Entonces eso ya nos tiene en otro tema”, dijo en relación con los recientes datos de la Encuesta Nacional de Empresas Constructoras que elabora el INEGI y agregó:

“Estamos esperando que la tendencia siga positiva como los últimos cuatro meses, para que al final del día tengamos un crecimiento tal vez de 1 por ciento”, afirmó.

El dirigente de los constructores explicó que atrás quedaron los grandes presupuestos en obras públicas como los que se destinaron a obras en temas de transporte, en temas petroquímicos como el Tren Maya o la refinería de Dos Bocas.

“Al final del día el mes pasado tal vez la caída fue de 17 por ciento anual y hoy es de 14 por ciento anual, es decir, vamos buen camino lo vemos así las empresas constructoras han ligado ya 4 meses de recuperación”, apuntó.

En relación a los aranceles que impone a Estados Unidos, Méndez Jaled señaló que afectan mínimamente. “No nos está afectando de manera significativa ya que en nuestro país tenemos una producción que cubre la demanda nacional”, indicó.

“Estados Unidos requiere de acero, necesita estar importando y habría que estar muy a la expectativa de lo que vaya a suceder ahí con el tema de los aranceles y del acero, inclusive, hay otros temas como el aluminio, el cemento y otras variables”, agregó.

CMIC rumbo al camino de la sustentabilidad

Roberto Calvet Roquero, vicepresidente de sustentabilidad de la CMIC hizo un llamado a acelerar la adopción de innovaciones y regulaciones que permitan a las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMEs) incorporarse activamente en proyectos de construcción sostenible.

Subrayó la necesidad de políticas públicas y estímulos fiscales que impulsen el uso de tecnologías limpias y prácticas constructivas con menor impacto ambiental.

Asimismo, compartió datos clave sobre el contexto ambiental y económico nacional: México se ha comprometido a reducir en 35% sus emisiones GEI para el 2030. • Se estima una brecha de financiamiento equivalente al 7% del PIB nacional entre 2023 y 2030 para cumplir los Objetivos de Desarrollo Sostenible.

Al cierre de 2023, el 75.7% de la energía en México aún provenía de fuentes fósiles, frente a un 24.3% de energías renovables. • Para abril de 2025, la Bolsa Mexicana de Valores reportó más de 400 mil millones de pesos en instrumentos con criterios Ambientales, Sociales y de buena Gobernanza (ASG), de los cuales el 10.4% se destinó al sector de la construcción.

Aunque la inversión inicial en construcción sostenible puede superar entre un 5% y 15% a la convencional, estos costos se recuperan en menos de cinco años gracias a los ahorros operativos.

Plan México y Nearshoring necesitan del sector público y del privado

Méndez Jaled destacó que el aprovechamiento del nearshoring y la implementación del Plan México requieren de una infraestructura sólida, inversión estratégica y una estrecha colaboración entre el sector público y el privado.

Durante una rueda de prensa, la CMIC subrayó que México atraviesa una etapa clave para consolidarse como un destino privilegiado para la inversión global.

En 2024, el país desplazó a China como el principal socio comercial de los Estados Unidos, alcanzando un comercio bilateral de 763,460 millones de dólares. Las exportaciones mexicanas sumaron 617 mil millones de dólares, con una participación destacada del sector automotriz.

El presidente de la CMIC enfatizó que este contexto presenta enormes oportunidades, pero también grandes desafíos:

“Para capitalizar el nearshoring, debemos fortalecer urgentemente nuestra infraestructura energética, hídrica y logística. El sector privado no puede seguir siendo solo un espectador: es un actor fundamental.”

Fortalezas “Clave” de México:

Ubicación estratégica: más de 3,000 km de frontera con Estados Unidos.

Infraestructura industrial: 500 parques industriales, 78 aeropuertos y el tercer sistema ferroviario más grande de América Latina.

Presencia internacional: acceso preferencial a 52 mercados a través de tratados comerciales.

IED en 2024: 36,872 millones de dólares, donde el 78% provino de reinversión de utilidades.

El rol de la construcción

La CMIC recordó que la construcción es un pilar clave de la inversión fija bruta. En 2024, la inversión total representó el 24.1% del PIB, de la cual el 90% fue privada.

Ante este panorama, la Cámara ha establecido alianzas con organizaciones como ANTAD, AMPIP, AMPI y CNET, buscando integrar a las MIPYMES constructoras en proyectos estratégicos.

Esto nos consolida como el aliado natural para el desarrollo de infraestructura en México. La CMIC está preparada para asumir ese rol.

El Plan México y las prioridades

El Plan México contempla la realización de 1,937 proyectos de infraestructura. La inversión prioritaria se centrará en:

Agua: 20,000 mdp en proyectos ejecutivos durante el primer año.

Energía: inversión de 23,400 mdd entre CFE y sector privado.

Logística: aumentar inversión del 2.7% al 56% del PIB.

La CMIC presentó un decálogo de propuestas para impulsar una infraestructura incluyente, moderna y sostenible. Entre los puntos clave están: fomentar coinversión mixta, integrar a MIPYMES, reformar la Ley de Obras Públicas, modernizar procesos, profesionalizar al sector y priorizar la infraestructura que hará posible el nearshoring. 

EU y México fortalecen relaciones a través del Turismo

 Por Galo Ramírez

 Cortesía



TIANGUIS
TURÍSTICO
México
BAJA CALIFORNIA
2025



GOBIERNO DE
MÉXICO

TURISMO
SECRETARÍA DE TURISMO



BAJA
CALIFORNIA
GOBIERNO DEL ESTADO

TURISMO
Secretaría de Turismo

Por primera vez, el Tianguis Turístico se celebró de manera binacional con la intención de hacer de México el quinto más visitado a nivel mundial en 2030, y la apuesta por el turismo comunitario.

Al presentar los resultados del evento turístico, Josefina Rodríguez Zamora, secretaria de Turismo señaló que el evento celebrado en Playas de Rosarito en Baja California, que fue segundo Tianguis Turístico más exitoso en 50 años y acreedor a un Récord Guinness por la mayor asistencia a una feria turística en nuestro país.

“La edición 49 fue histórica, ya que por primera vez México y Estados Unidos fortalecieron sus relaciones turísticas y comerciales, fue incluyente, transformó vidas y trajo Prosperidad Compartida a las y los bajacalifornianos”, expresó la secretaria.

Rodríguez Zamora informó que el tianguis para todas y todos contó con la asistencia de 8 mil 781 personas de 46 países, que concretaron negocios con 3 mil 957 expositores, mil 187 empresas y mil 773 compradores, 69 por ciento provenientes de Estados Unidos y Canadá.

La titular de la Secretaría de Turismo refirió que, con la asistencia de los 32 estados del país, se lograron 71 mil 882 citas de negocios, de las cuales 50 por ciento concluyeron en ventas.

“Es el Tianguis Turístico mejor valorado digitalmente de la historia, con un alcance de más de 64 millones de cuentas únicas”, señaló.

Por otra parte, enalteció los beneficios que la máxima fiesta del turismo en América trajo al estado anfitrión, como la generación de una derrama económica de mil 380 millones de pesos, una ocupación hotelera superior al 90 por ciento y se consolidó como la edición con mayor pernocta en la historia.

“Que mejor lugar que Baja California, el estado donde empieza la patria, para dar este mensaje al mundo: México está de moda”, declaró.

Asimismo, manifestó que los segmentos turísticos más buscados por compradores fueron: de sol, playa y cruceros con 36 por ciento; cultural con 33 por ciento; de naturaleza con 23 por ciento; de aventura con 22 por ciento; social con 22 por ciento; gastronómico con 16 por ciento, entre otros.

Reiteró que este fue el Tianguis Turístico de la conectividad aérea, toda vez que se anunciaron 28 nuevas rutas internacionales y 7 nacionales.

Aseguró que “las innovaciones implementadas en esta edición llegaron para quedarse”, como el Diálogo de Capitanas y Capitanes, donde se contó con la participación de gobernadores, secretarios de Turismo, líderes comunitarios y expertos en paneles de reflexión y transmisión de conocimiento. También resaltó las activaciones gratuitas en los 4 municipios de la entidad, así como en San Diego, California. 

Agradecemos a nuestros patrocinadores



y aliados



En el

DIÁLOGOS DE LA CONSTRUCCIÓN

Desde fecoval

Vive industria momento crucial donde se decidirá a crecer

En el evento Diálogos de la Construcción organizado en mayo por En Concreto se evidenció el “apetito” de los financieros a cargo tanto de crédito hipotecario como de crédito puente de generar los productos innovadores y a su vez, los necesarios para responder a la demanda. Y los funcionarios presentan un panorama que genera grandes expectativas; así también los desarrolladores tomarán la decisión de expandirse y participar o no en “Vivienda para el Bienestar”

Por Mariel Zúñiga  Cortesía



En el evento Diálogos de la Construcción organizado en mayo por En Concreto se evidenció el “apetito” de los financieros a cargo tanto de crédito hipotecario como de crédito puente de generar los productos innovadores y a su vez, los necesarios para responder a la demanda.

Se puso en evidencia que la industria de la vivienda, de la construcción e inmobiliaria en general requieren mayor impulso y se encuentran en este momento “asimilando” las reformas ejecutadas en el país tales como la reforma al Infonavit y la reforma al poder Ejecutivo cuyos efectos se verán en el mediano plazo.

Y, a su vez también están “asimilando” los impactos de la imposición de aranceles por parte de Estados Unidos y el efecto inflacionario mundial que son detonadores externos con efecto en la economía del país y, por supuesto en la industria que depende

de commodities internacionales como son el cemento y el acero junto con todos sus derivados.

Otro gran reto que externaron fue el avance tecnológico, el surgimiento de bancos digitales y el uso de las “apps” más que de las sucursales bancarias, por parte de los ciudadanos, por ejemplo.

Aquí un compendio de las principales opiniones de financieros, funcionarios, desarrolladores y proveedores de la industria que manifestaron sus desafíos y también la oportunidad que ven de crecer en este momento coyuntural.

Donde se puso de manifiesto por ejemplo que los desarrolladores adoptan diferentes opiniones respecto a participar como subcontratistas o bien seguir con sus proyectos por separado del “Programa de Vivienda para el Bienestar”.

La tecnología avanza más rápido que la regulación: Financieros y Especialistas

•Hace falta difundir créditos de liquidez



El crédito hipotecario enfrenta el desafío de la innovación y una mayor adopción tecnológica porque ésta avanza más rápido que la regulación, coincidieron ejecutivos de diversos bancos y brokers.

Las buenas prácticas en adopción en tecnología permitirá ofrecer confiabilidad a la personas y mejorar los procesos de contratación, si bien, el hipotecario es una crédito tradicional, hay áreas de oportunidad coincidieron ejecutivos de diversas entidades bancarias.

En el panel “Oportunidades e innovación del crédito hipotecario” Enrique Margain Pitman, presidente del Comité de Crédito Hipotecario de la Asociación de Bancos de México señaló que hay un abanico de productos hipotecarios muy amplio, tasa fija, plazos de 25 años, diversos seguros como el de vida, daños desempleo.

“Hay competencia fuertísima con canales que se han desarrollado, que nos permite ver que se han permitido las mejores condiciones para el cliente final”, ejemplifico que en el año 2000 no había suficientes créditos.

Borja Serrats, director Ejecutivo de Banca para particulares Santander apuntó que con las condiciones dela economía mundial, la gente tiene incertidumbre y las cuesta más invertir, pero con el tema de tasas fijas les genera confianza a los clientes para invertir en un tema hipotecario.

En tanto Ricardo García de BanCoppel destacó que esa entidad bancaria si cuenta con un crédito hipotecario 100% digital, para lograrlos comentó que se “allegaron de varias Fintech, al interior del banco no existía la infraestructura ni la cultura, es muy interesante porque la tecnología avanza más rápido que la regulación.

“La tecnología existe, pero la regulación no lo acaba de reconocer, hay biométricos faciales con tu celular, pero el regulador requiere de las huellas digitales ese tipo de vacíos en la regulación requiere sensibilidad de autoridad”, afirmó el ejecutivo de Coppel.

En ese sentido Juan Kasuga que la sociedad tiene conceptualizado el crédito hipotecario para la compra de vivienda ya sea nueva o usada en compra, pero deja de lado otor tipo de productos que no tiene le dinamismo que requiere el mercado y nos ha hecho falta a nosotros difundir mas como la Mejora de hipoteca y los créditos liquidez.

Flavio Franyuti nuevo presidente de la Asociación de Brokers de México reiteró el gran papel que tienen estos asesores para que los mexicanos elijan y accedan al mejor crédito de acuerdo a sus condiciones y además “asesoría gratuita”.

La construcción de vivienda enfrenta retos constantes: Desarrolladores



Desarrolladores de vivienda coincidieron que la construcción cada año enfrenta retos constantes que van desde alta rasas de interés, aumento de insumos, obstáculos en permisos, falta de tierra, pero han aprendido a adaptarse a las circunstancias.

Jorge Solano director comercial corporativo de SADASI destacó que la inflación siempre ha estado presente y que se ha mantenido de manera más o menos genérica, “y ahora regresamos a inflaciones más comunes”.

Para Fernando Solís de Casas Ruba, expreso que la Industria de vivienda tiene retos diferentes cada año, se ha vuelto complejo hacer vivienda cada vez hay más reglas que hay que estar entendiendo, pero nos hemos adaptado al mercado”.

Federico Cerdas, vicepresidente de Canadevi Valle de México señaló como “peligroso” que el Estado construya vivienda, porque deja muy mal parado al desarrollador, porque éste tiene la facilidad de expropiar un terreno, realizar una compra forzada, “y nos pone en desventaja”, aseguró.

Expuso que ahora se construyen la mitad de las viviendas que se edificaban en 2015 cuando la producción llegaba a las 300 mil unidades.

Afirmó que hay ciudades o estados con dinamismo en cuanto a vivienda como, Monterey, Querétaro, Cancún o Tulum, pero hay otros mercados deprimidos como la Ciudad de México y su área metropolitana.

“La inflación no solo tiene impacto en costo de materiales sino en tasas de interés”, afirmó.

Para Manuel Balas, director regional de Hogares Unión opinó que si bien hay crecimiento en las grandes compañías, “no es que estemos construyendo más vivienda; hay más participación en el mercado por los desarrolladores que ya no están”.

Por su parte, Carmen Flores, presidenta de Asociación Mexicana de Mujeres Empresarias AMEXME capítulo Tabasco afirmó: “Como supervisora y empresa certificada, aún no estamos cuadrando qué pasará con nosotros, en le caso del Infonavit, sabemos que no habrá supervisión para los terrenos y la compra de vivienda”.

Programa de Vivienda del Bienestar es una oportunidad: Financieros



El programa de vivienda del Bienestar no propicia que los desarrolladores queden fuera, sino que es una oportunidad para sumar y construir las viviendas económicas que por muchos años se dejaron de construir coincidieron especialistas durante el Foro Diálogos por la Construcción organizado por Grupo En Concreto.

Federico Pizarro, director de crédito puente de Multiva reconoció que hubo “incertidumbre” cuando el Infonavit anunció que regresaría a construir vivienda.

Pero, ahora opina que si se hace de una manera ordenada y se logra que ese millón de viviendas sea adicional a lo que se está construyendo

“Si se logra adición a un mercado que difícilmente se llegaba por la falta de subsidios es bueno”, afirmó el ejecutivo de Multiva,

Agregó que lo anterior propiciará que se haga mas grande el mercado, por lo que se necesitará capital, maquinaria, topógrafos, “eso multiplica a la industria y habrá oportunidad de financiar esos nichos”.

En tanto, Reynaldo Serrano subdirector de crédito puente de Banca Mifel coincidió que es una oportunidad para atender un nicho de mercado “que era olvidado” porque los márgenes no era lo que buscaba el sector desarrollador sin subsidios.

“Ahora con la Norma 26 hay oportunidad para incrementar a este segmento y ayudar al Plan México”.

Añadió que es un año retador y viene un periodo de recuperación, los mercados sienten menos agresivos, comienza haber certidumbre, los bancos estamos listos para incrementar nuestra participación en este producto.

El Estado debe volver a construir vivienda social: Fovissste

●La vivienda en 18 años elevó su costo casi el 200%



Jajnely Maldonado, vocal ejecutiva del Fovissste señaló que el Estado debe regresar a construir vivienda para garantizar este derecho humano a las familias mexicanas que más lo necesitan.

En el conversatorio Diálogos de la Construcción organizado por Grupo En Concreto, afirmó que “la vivienda debe ser concebida no solo como un bien material, sino como un derecho humano que debe ser garantizado por el Estado”.

La Vocal del Fovissste señaló que la meta de la institución que encabeza es otorgar cerca de 30 mil créditos, crear programas de apoyo que atienda a la mitad de la cartera y tener atribuciones para construir y arrendar vivienda.

Señaló que las acciones concretas para bajar el déficit de vivienda es que se el Estado construya, “se construía vivienda con otras características y es necesario recuperar la construcción de vivienda social”.

Además, afirmó que es nodal el cuidado de los recursos de las trabajadoras y trabajadores al servicio del Estado.

Vivienda usada eleva colocación de créditos

La Vocal Jajnely destacó la compra de vivienda usada que ocupa un lugar fundamental en otorgamiento de créditos por ser más accesible, la vivienda en 18 años elevó su costo casi el 200% de ahí que la vivienda usada sea la que se coloque en los créditos del Fovissste”, afirmó.

Ejemplificó que 10 entidades de la República son las que concentran el 52% de la colocación.

Recordó que con el relanzamiento del programa Construyes, “le bajamos el costo de entre 48 mil y hasta 93 mil pesos quitamos la empresa constructora, la fianza el seguro de calidad y acompañamos con asistencia técnica para que la personas construyan y fomentamos economía local y reactivación de la economía en pueblos y barrios”.

El 7 de febrero de 2025 se envió la iniciativa de reforma a la Ley General del ISSSTE, la cual propone reformar cinco artículos para que el Fovissste e materia de vivienda pueda: adquirir, construir, rehabilitar y arrendar vivienda.

Puntos clave para que Fovissste Construya

El mercado no está produciendo vivienda para los sectores de menores ingresos.

•Creciente brecha entre los precios de la vivienda y la capacidad de pago de la derechohabencia.

•Rezago en la cobertura de demanda efectiva en casi todo el país (14.4% en promedio).

•Falta de enfoque diferenciado en esquemas de financiamiento. Recuperar su vocación social como fondo público reafirmando su compromiso con el derecho a la vivienda

- Estudiar a fondo la composición de la derechohabencia
- Ampliar las soluciones de vivienda para las personas trabajadoras en función de la diversidad de trayectorias, necesidades y etapa de vida
- Establecer estrategias coordinadas con entidades como INFONAVIT, CONAVI, SEDATU e INSUS



Norma 26 evitará gentrificación y fomentará arraigo en la CDMX



Cada año cerca de 30 mil familias buscan rentas más baratas fuera de la ciudad de México a causa de la gentrificación, por lo que la NORMA 26 tiene la tarea de frenar ese proceso explicó Carlos Mackinlay, director general de SERVIMET.

Durante el conversatorio Diálogos En Concreto de la Construcción, Mackinlay apuntó que la NORMA 26 busca evitar el proceso de gentrificación, que es el desplazamiento forzado de personas o familias fuera de la Ciudad de México para una renta más económica.

Ejemplificó que, si una joven o un joven labora en la Ciudad de México, pero vive a una distancia razonable de desplazamiento donde se ocupe dos horas y 30 minutos de traslado, en la mañana y en la noche por 25 años de trabajo pasara tres años de su vida en el transporte público.

“Y lo que busca la NORMA 26 es arraigar a la población en las alcaldías centrales de la Ciudad de México”, afirmó Mackinlay.

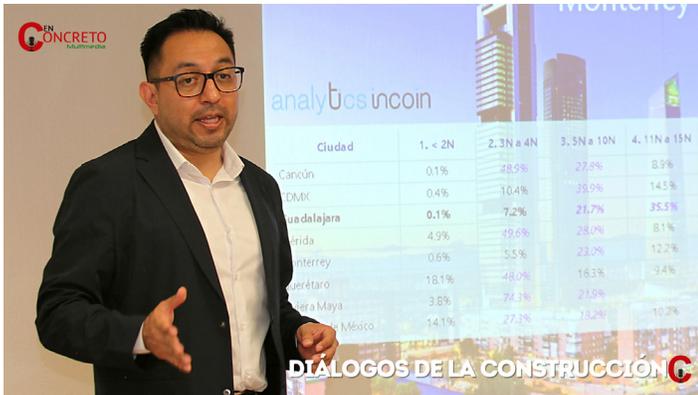
Recordó que la NOM se creó en 2005, sin embargo, al no tener candados hubo malas prácticas y ocasiono que se suspendiera en agosto de 2013 y ocho años después se reanuda ya con candados a la NORMA para evitar fraude y especulación.

En la ciudad de México comentó que hay tres tipos de vivienda social, la más baja en precio que es la de interés social con un costo de 680 mil pesos, la de interés popular un millón 200 mil pesos y la que desarrolla SERVIMET con privados con costo de un millón 958 mil pesos”.

“Estamos avanzando en las alcaldías centrales, recibimos muchos proyectos, hemos trabajado a buen ritmo con proyectos que permite hacer otros trámites para poder trabajar mejor”, detalló Mackinlay. Explicó que desde noviembre han recibido 170 proyectos de vivienda con 16 mil 200 propuestas, de esas rechazaron mil 862 y acordamos 14 mil 300 viviendas y en 5 días podemos ver si es factible para NORMA 26.

Carlos Martínez recordó que SERVIMET se fundó hace 47 años y ha cambiado su razón de ser, ahora se dedica administrar bienes del gobierno de la Ciudad de México 80 predios, estacionamientos, un centro comercial de ahí se generan recursos para el gobierno de la ciudad.

Verticalidad gana terreno, pero falta inventario: Tinsa



La Ciudad de México y Guadalajara desarrollan más proyectos verticales junto a la Riviera Maya que se caracteriza por su alto índice de turismo, pero el inventario es escaso y alcanzaría para 24 meses explicó Justino Moreno, director de consultoría de Tinsa en México.

Durante el conversatorio Diálogos En Concreto de la Construcción explicó el posicionamiento del mercado inmobiliario residencial y detalló que el stock disponible a la venta en las principales ciudades se distribuye en un 49% en casas y un 51% en departamentos.

En su desglose la Ciudad de México el 99% del stock disponible son departamentos, en la Zona Metropolitana de Guadalajara el 78% del stock disponible son departamentos y el 22% son casas y en el caso de la Riviera Maya es el 91 %, explicó el consultor de Tinsa.

Pero, Justino Moreno hizo la siguiente puntualización. “Algo que nos llama la atención que el inventario de entrega inmediata representa cerca del 30% de la flota total, esto se acabaría en 24 meses en las primeras fases de producción.

Mencionó que en el caso de la Ciudad de México no existe vivienda en desarrollo ni tradicional ni popular todo se concentran en segmento residencial, por lo que ven áreas de oportunidad para el tema de la vivienda de interés social por el resurgimiento de la Norma 26, no hay participación de la vivienda en desarrollo”, afirmó el consultor de Tinsa.

Los mismo pasa en Guadalajara que el inventario del segmento de intereses social también se está agotando y resalto que la vivienda ha perdido hasta 20 metros cuadrados, lo que con lleva a tener departamentos con menos espacio como en la Riviera Maya y Guadalajara. 



Factores desfavorables impactan precios finales de la vivienda

Inflación, incrementos de precios en materiales resultan y factores externos como la política arancelaria de Trump resultan en menor asequibilidad

Por Mariel Zúñiga  Cortesía



inmobiliarios, quienes tienden a enfocar más su atención hacia categorías superiores de vivienda, que ofrecen márgenes de maniobra más amplios para enfrentar los efectos inflacionarios y de sobredemanda con los precios de sus productos”, precisó Marco Gómez Rocha ,director de Vaproy .

Que además agregó que siempre hay oportunidades en el mercado inmobiliario y específicamente la vivienda se torna una oportunidad para inversionistas:

“...por un lado, la inflación redonda en la pérdida de asequibilidad en algunos segmentos de vivienda y pérdida de oportunidad para ciertas personas de adquirir una casa, esto regularmente ocurre en la vivienda de modestas especificaciones, sin embargo, también, suele ocurrir que en períodos de elevada inflación los segmentos de vivienda media y residencial acrecentan su atractivo entre los inversionistas patrimoniales, quienes encuentran en éstas variantes inmobiliarias, oportunidades para la protección de la pérdida de valor adquisitivo de sus capitales”.

Por su parte, Eduardo Martínez Mena, director de Valor Comercial y ex presidente de la Asociación de Unidades de Valuación para la Banca Comercial reiteró el impacto de la inflación que encarece las viviendas al aumentar los costos de producción y financiación.

No obstante, coincidió con Gómez Rocha respecto a que es un sector visto “como refugio” lo que sostiene la demanda en ciertos segmentos.

“Sin embargo, el impacto en la demanda es más pronunciado en el segmento de bajos ingresos debido a la erosión del poder adquisitivo y tasas hipotecarias altas”, consideró.

Por su parte, Justino Mata, director de Consultoría de TINSA aseveró que, aunque la inflación se ha mantenido dentro de los rangos proyectados (entre 4 y 4.5% anual) mientras la vivienda que presenta un crecimiento entre el 7 y 10% anual.

“Sin embargo, el mercado va determinando los diferentes incrementos en el precio, la oferta, la ubicación, absorciones y calidades”.

Insumos básicos que detonan el precio final : la tierra y los materiales de construcción.

Al respecto el directivo de TINSA precisó que el precio de la tierra impacta de forma directa a la vivienda y de hecho ha aumentado su costo; también expuso cómo los desarrolladores buscan un “mix” en la integración del desarrollo. Esto es diferentes fórmulas de participación justo para que unos sumen los terrenos y otros las inversiones por ejemplo.

La inflación, el incremento de precios de materiales y un desequilibrio entre oferta y demanda presentan un escenario de menor accesibilidad a la vivienda sobre todo, vivienda social en México.

Todos estos factores afectan el valor al comprador final.

“La inflación tiene un impacto directo en el precio de oferta de una vivienda. Se estima que en el caso del sector vivienda en los últimos cinco años ha tenido un repunte en precios de salida superior al 20%, lo que impacta directamente en la demanda de vivienda nueva. Un efecto colateral es la escalabilidad del financiamiento deja sin posibilidad de acceso a jóvenes que demandan vivienda”, precisó Bertha Lorena Mercado, directora de LM Valuación y presidente de la Federación de Colegios de Valuadores (Fecoval).

Otros especialistas de la valuación también señalaron el problema de éste impacto sobre aspirantes a una vivienda propia o rentada.

“... también afecta en alguna medida la rentabilidad de los desarrolladores



“Hemos encontrado que en algunas ciudades la tierra representa poco más del 22% de la estructura del desarrollo, dejando muy atrás el tradicional 15% de participación”, señaló.

Al respecto el director de Valor Comercial precisó:

“En México, el aumento en el precio de la tierra y los materiales de construcción es un factor clave que encarece las viviendas, limita la oferta (especialmente en el segmento social) y genera un efecto dominó en el mercado de vivienda usada, reforzando la tendencia al alza en los precios”.

Y apuntó impactos negativos en los desarrolladores y en la vivienda social:

- Retrasos en proyectos: Los mayores costos han llevado a desarrolladores a retrasar proyectos, especialmente en el segmento de vivienda económica, donde los márgenes son más estrechos. Esto reduce la oferta y mantiene la presión alcista sobre los precios.

- Segmento de vivienda social: En México, el encarecimiento de materiales y tierra dificulta cumplir con los topes de precio establecidos por Infonavit (alrededor de 600,000-1,200,000 MXN para vivienda económica). Esto ha reducido la construcción de vivienda social, agravando el déficit habitacional.

Por su parte, Lorena Mercado de LM Valuación señaló que el reto es muy grande para los desarrolladores de vivienda para edificar conjuntos habitacionales en ubicaciones que cuenten con servicios, transporte y con acceso a centros de trabajo.

“Las proyecciones financieras parecen no coincidir entre desarrollos con una ubicación estratégica y viviendas de calidad. Ambas variables inciden en hacer cada vez más difícil la viabilidad de ser competitivos”.

Pero apuntó que existe un área de oportunidad en la innovación en sistemas constructivos que permitan espacios flexibles y viabilidad de costos para construir con productos de calidad.

“Será una oportunidad el desarrollo de nuevas tecnologías en los próximos años para satisfacer la necesidad de vivienda en todos los sectores”, afirmó.

Por otra parte, Gómez Rocha de Vapro dijo que al margen del impacto que causan los incrementos de costos de materiales como el acero y el cemento, entre otros sin mayor análisis el insumo de la tierra es crítico.

“...ya que mientras otros materiales como los ya descritos en general permiten eventualmente opciones de sustitución, optimización de procesos de producción y abatimiento de costos, economías de escala, etc., en el caso de la tierra, no es así. pues es un insumo insustituible e ineludible, su adecuada utilización como insumo idóneo para una vivienda nueva de cierta categoría, requiere condiciones específicas

“entre otras características de la tierra debe contar con buena ubicación, dimensionamiento, ciertos usos de suelo permitidos, densidad e intensidad de construcción autorizada, habilitación/ adecuación del predio, equipamiento urbano, infraestructura



de acceso y servicios públicos, conformidad de la comunidad, respecto al proyecto, etc.”

Consideró que la satisfacción de dichas condiciones exige la coparticipación y apoyo de autoridades con el desarrollador.

“se requiere colaboración de gobierno e iniciativa privada, sin la cual resulta prácticamente imposible la generación de oferta de vivienda en general y menos factible aún para el caso de vivienda económica y social asequible”.

Tendencias para el 2025

Aunque los expertos consideraron difícil determinar la tendencia de los precios de la vivienda, debido a la coyuntura y factores externos siguen viendo aumento de la plusvalía de los inmuebles.

Martínez Mena de Valor Comercial aseveró que los precios de la vivienda y los inmuebles en general seguirán subiendo en 2025, con incrementos del 5-8% en promedio, impulsados por la escasez de oferta, la demanda sostenida y el nearshoring.

Consideró que las áreas urbanas, turísticas e industriales verán las alzas más pronunciadas, mientras que el segmento social enfrentará desafíos por la falta de vivienda asequible. La moderación de la inflación y las tasas de interés será crucial para equilibrar el mercado.

“Es crucial considerar que las actuales políticas internacionales y públicas, marcadas por una notable inestabilidad, generan incertidumbre que afecta al mercado inmobiliario mexicano

y a cualquier mercado global. Esta volatilidad dificulta un comportamiento claro y saludable del sector, al complicar la planeación y la toma de decisiones tanto para desarrolladores como para compradores”.

Por su parte el Director de Consultoría de Tinsa aseveró que los precios de la vivienda, ya que son sensibles a cambios coyunturales de la economía y en estos momentos con factores externos que pueden afectar al mercado

“ Las tasas de interés han presentado una reducción siendo un factor positivo para la vivienda, no hemos notado reducciones en las plusvalías, al contrario se mantienen con crecimiento positivos”, afirmó Justino Mata de Tinsa.

Por su parte, Lorena Mercado de LM Valuación y Fecoval aseveró que la innovación y la sostenibilidad junto con diseños eficientes, arquitectura bioclimática, serán áreas de oportunidad; “sin embargo, existe nerviosismo entre los inversionistas y algunos han decidido esperar para encontrar mejores escenarios para el desarrollo de nuevos negocios inmobiliarios”.

Así, precisó, ante las políticas arancelarias del Presidente Trump existe una amenaza que ha replanteado decisiones de inversión para el desarrollo de nuevos espacios industriales.

“El país tiene la oportunidad de posicionarse como un actor clave en el comercio internacional si se toman decisiones estratégicas que incluyen el desarrollo de infraestructura y dotación de servicios eléctricos para hacer posible esta oportunidad”, precisó.

Gran oportunidad el Programa de Vivienda para el Bienestar

Por ejemplo para Marco Gómez Rocha de Vaproy hay una gran oportunidad con el Programa de Vivienda para el Bienestar emprendido por el gobierno federal.

“Para el actual año 2025 se abre la posibilidad de lograr cristalizar la edificación de un probable volumen importante de vivienda social, debido precisamente a los compromisos que han hecho y a los apoyos que han ofrecido, instituciones y autoridades de los tres niveles de gobierno relacionadas con la atención a las grandes necesidades de vivienda, con importantes déficits, que existen a lo largo y ancho del país

“La exitosa ejecución de este colaborativo y ambicioso Plan de Vivienda para el Bienestar podría ayudar a despresurizar la demanda de vivienda y con ello apoyar en alguna medida la contención de los precios de la vivienda en el segmento social, que, dicho sea de paso, no involucra regularmente materiales de importación en sus procesos de edificación, o al menos no de manera significativa”.

En cuanto a los segmentos de vivienda media y residencial, así como en la industria inmobiliaria en general, consideró que el nivel de incertidumbre que originan las desconcertantes y/o erráticas posturas políticas internas y externas que podrían afectar la economía de México, dificulta pronosticar tendencias con cierta claridad.

“... aunque no se percibe como muy probable un horizonte de corto plazo muy favorable para el sector que nos ocupa, que, en los últimos años, no ha podido operar con la dinámica requerida”.

Crece presencia de mujeres en sector financiero; pero es imprescindible impulsar su liderazgo

Capacitación, apoyo del sector masculino y de políticas de inclusión en etapas tempranas, algunas de las estrategias; pero ya hay 39% en alta dirección

Por Mariel Zúñiga  Cortesia



DANIELLA GURREA

Directora de Genworth México

Aunque viene en aumento la presencia de mujeres en el sector financiero en los últimos años se hace imprescindible capacitación e impulso al talento para beneficio de todo el sector y en diversas industrias, coincidieron en afirmar líderes del sector de Genworth; Scotiabank, Hir Casa y BIM.

Daniella Gurrea Martínez, directora general de Genworth instó para que desde etapas tempranas se apoye con capacitación, mentoría y promoción interna con enfoque de género.

La empresa especializada en dar garantía a los bancos para generar créditos hipotecarios, lo que es fundamental para mantener a este mercado sano y evolucionando, pese al desánimo e incertidumbre de algunos actores, principalmente del público que ante el contexto se pregunta si debe endeudarse.

“Además, es necesario revisar y adaptar las políticas de recursos humanos para eliminar sesgos inconscientes y crear

ambientes inclusivos. Finalmente, impulsar una narrativa de liderazgo femenino desde el ejemplo —con mujeres visibles en puestos de decisión— es clave para inspirar y abrir camino a nuevas generaciones”.

Por su parte, Ana Lucía Pereyra Armenta, directora Ejecutiva de Operaciones (COO) de HIR Casa afirmó que mientras crece la presencia femenina en el sector inmobiliario, también en el financiero en donde la representación en puestos directivos es limitada.

Explicó que de acuerdo con cifras del INEGI actualmente las mujeres representan más del 41% de los empleos en la industria inmobiliaria, y casi la mitad de la fuerza laboral en el sector financiero.

“Esta evolución refleja una transformación positiva, pero aún insuficiente. Es fundamental que las instituciones impulsen mecanismos que permitan acelerar la participación femenina en todos los niveles de decisión.

“En HIR Casa, desde la Dirección Ejecutiva de Operaciones, trabajamos con este enfoque: no solo en el desarrollo de talento interno, sino también en el diseño de productos y proyectos que respondan a las necesidades de nuestras clientas mujeres, fomentando así una oferta más inclusiva”.

Gabriela Velázquez Luna, Directora Corporativa de Finanzas y Administración de Banco Inmobiliario Mexicano (BIM) aseveró que el aumento en la participación de mujeres se observa principalmente en áreas de servicio al cliente y operativas.

“Sin embargo, aún tenemos mucho que trabajar para que se vea un avance significativo en brechas salariales y puestos directivos.

“Por ejemplo, en el sector financiero del total de empleados que existen más del 50% son mujeres, sin embargo, cuando revisas los puestos directivos, la participación de mujeres se encuentra alrededor del 28%”, precisó

De acuerdo con Marisol Becerra, directora regional de 4S En el sector financiero y de alta dirección, las cifras reflejan avance: según el estudio de KPMG Mujeres de la alta dirección 2025, el 39% de las personas que ocupan cargos de dirección o funciones ejecutivas en México son mujeres.

Sin embargo, señaló, estos avances aún no se traducen de forma proporcional en los espacios de toma de decisiones más altos, por lo que tenemos el reto de que ese crecimiento se consolide en puestos de poder real.



Genworth y la identificación del potencial femenino

Platicó que en Genworth reconocen el potencial femenino teniendo un equipo directivo con una participación del 62% de mujeres.

“En lo personal dedico gran parte de mi tiempo a dar mentorías y coaching con el fin de apoyar e impulsar mujeres, para que puedan liderar proyectos, ayudarlas a mejorar su comunicación, sus habilidades, su disciplina y, sobre todo, apoyarlas para que aumenten su confianza en ellas mismas.

“A veces como mujeres nos sentimos abrumadas por tener mayores responsabilidades al sumarlas a nuestras labores familiares, sin embargo, gracias a los cambios en la cultura que estamos viendo, cada vez es más factible tener un mejor balance entre la vida privada y la profesional”.

Imperativo aumentar visibilidad y liderazgo femenino

Para Olivia Martínez, directora de Operaciones, punto Casa de Bolsa de Scotiabank es básico aumentar la visibilidad y el liderazgo de las mujeres en diversas industrias y para ello se pueden implementar estrategias clave que aborden tanto las barreras estructurales como los estereotipos culturales.

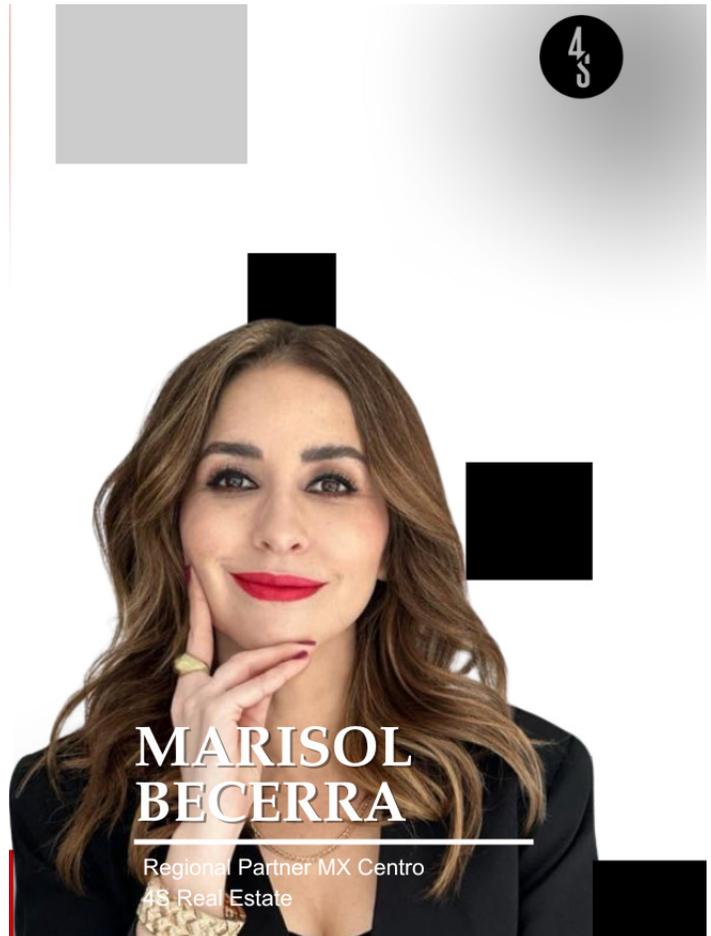
La especialista en el trato con el canal de brokers citó algunas estrategias y apuntó que son acciones que no solo benefician a las mujeres, sino que también fortalecen a las organizaciones al diversificar perspectivas y fomentar la innovación:

1. Políticas de inclusión laboral Establecer cuotas de género y programas de desarrollo profesional que promuevan la igualdad de oportunidades en posiciones de liderazgo.
2. Educación y empoderamiento Fomentar habilidades de liderazgo desde edades tempranas y ofrecer mentorías para mujeres en etapas clave de sus carreras.
3. Flexibilidad laboral. Crear condiciones laborales que permitan equilibrar la vida personal y profesional, como horarios flexibles y opciones de trabajo remoto.
4. Visibilidad pública. Incentivar a las mujeres a participar en conferencias, paneles y medios de comunicación para destacar sus logros y perspectivas.
5. Cambios culturales. Implementar campañas de sensibilización para combatir estereotipos de género y promover una cultura organizacional inclusiva.
6. Promoción de STEM. En sectores como tecnología e inteligencia artificial, es crucial aumentar la participación femenina



**GABRIELA
VELÁZQUEZ**

Directora Corporativa de Finanzas
y Administración de BIM.



**MARISOL
BECERRA**

Regional Partner MX Centro
4S Real Estate

Necesaria una estrategia integral con políticas de inclusión

Para Ana Lucía Pereyra de Hir Casa la visibilidad y ascenso de mujeres a posiciones de liderazgo requiere de una estrategia integral que combine políticas de inclusión, metas de representación claras, y espacios de desarrollo profesional como mentorías y redes de apoyo.

“Es igualmente indispensable que estos esfuerzos se acompañen de una cultura que valore activamente la diversidad de pensamiento”, dijo y añadió:

“En este sentido, la participación de los líderes masculinos resulta crítica. Su involucramiento en la construcción de entornos más inclusivos no solo refuerza la equidad, sino que potencia la calidad de las decisiones al integrar perspectivas complementarias”.

Así, explicó que hay asociaciones como Mujeres Líderes por la Vivienda y Sector Inmobiliario (MULIV) en donde es socia fundadora, que promueve la formación de una red cada vez más robusta de mujeres profesionales comprometidas con la transformación del sector.

“Estas redes no sólo fortalecen el talento, sino que también generan comunidad y colaboración para impulsar un cambio sistémico”.

Al respecto Marisol Becerra de 4S también apuntó que MULIV impulsa una estrategia concreta basada en tres ejes: visibilidad, formación y vinculación.

“Buscamos que más mujeres ocupen espacios de voz en foros del sector, en medios, en consejos directivos y mesas de toma de decisiones. Además, promovemos redes de mentoría, alianzas con otras organizaciones y acompañamiento a mujeres que hoy lideran o están listas para dar ese paso.

“Pero esto también requiere compromiso institucional. El estudio de KPMG muestra que aún hay muchas empresas sin políticas de igualdad o con escasa participación de hombres de alta dirección en la promoción de la equidad. Necesitamos transformar la cultura organizacional para que la equidad no sea una iniciativa aislada, sino parte del ADN de cada organización”.

¿Cómo impulsar a las mujeres en el sector financiero?

Daniella Gurrea Martínez precisó que el crecimiento del liderazgo femenino dependerá de tres factores principales:

- a) Acceso a oportunidades: asegurar igualdad en procesos de promoción, proyectos estratégicos y comités de decisión.
- b) Redes de apoyo: fortalecer redes de mujeres líderes, mentorías cruzadas y alianzas con hombres que promuevan la equidad.
- c) Cultura organizacional incluyente: fomentar una cultura basada en resultados y no en estereotipos, que valore distintos estilos de liderazgo y promueva el equilibrio entre vida personal y profesional.

Me parece que la presencia femenina en la alta dirección es un tema de inteligencia empresarial, las organizaciones más

diversas toman mejores decisiones y están mejor preparadas para afrontar los retos del futuro.

Olivia Martínez de Scotiabank anotó que se está dejando atrás un modelo de liderazgo centrado en individuos para dar paso a equipos interconectados que lideran conjuntamente las organizaciones.

“El desafío para los líderes actuales consiste en trascender el rol de gestores enfocados en pequeños avances, transformándose en visionarios que tengan la valentía de establecer un propósito inspirador y de concebir y perseguir con determinación un futuro ambicioso” Y precisó varios factores clave que pueden impulsar el crecimiento de las mujeres y destacar en un puesto de alta dirección como:

- Visión estratégica
- Comunicación efectiva
- Inteligencia emocional
- Adaptabilidad y resolución de problemas
- Red de contactos
- Enfoque a resultados
- Innovación y aprendizaje continuo

“Asimismo, no perder de vista el desarrollo del liderazgo de cambio” como y precisó:

1. Enfoque en la inclusión, valorando la diversidad de perspectivas y creando entornos donde todas las voces son escuchadas.
2. Liderazgo basado en valores: La ética y los valores son fundamentales. Los líderes están priorizando la transparencia y el propósito, lo que atrae talento y fomenta la lealtad
3. Adaptabilidad. La capacidad de adaptarse al cambio es esencial, especialmente en un mundo marcado por la incertidumbre y la transformación tecnológica
4. Bienestar y empatía. Centrando sus esfuerzos en el bienestar de sus equipos, promoviendo culturas organizacionales más humanas y colaborativas.
5. Digitalización. integrar tecnologías avanzadas para optimizar procesos y conectar con sus equipos de manera más efectiva.

Ana Lucía Pereyra Armenta de Hir Casa afirmó que el acceso equitativo a oportunidades

de crecimiento requiere eliminar barreras estructurales y fortalecer factores como la formación continua, la visibilidad del talento femenino y la apertura institucional a nuevas formas de liderazgo.

“Es clave fomentar una cultura que promueva la conciliación y reconozca el valor estratégico de contar con mujeres en la toma de decisiones. Un elemento decisivo es contar con aliados — hombres y mujeres— comprometidos con la inclusión como una ventaja competitiva.

“Las organizaciones que entienden esto logran equipos más diversos, soluciones más completas y una mayor conexión con las necesidades del mercado. En mi experiencia liderando operaciones en HIR Casa, he comprobado que impulsar iniciativas con enfoque de género no solo transforma a la organización internamente, sino que también se traduce en beneficios concretos para los clientes finales”.

Marisol Becerra apuntó que entre lo más relevante para el desarrollo femenino se cuentan las competencias estratégicas. Así, precisó que el informe de KPMG destaca que el 63% de las mujeres considera que actualizarse y desarrollar nuevas habilidades es clave para alcanzar el éxito en la alta dirección. Esto implica tanto habilidades técnicas como blandas: liderazgo, negociación, innovación y transformación digital.

“Es vital fortalecer el networking estratégico, dentro y fuera de las empresas, así como contar con sponsors que impulsen activamente el talento femenino. El balance entre vida y trabajo, junto con esquemas laborales más flexibles, también son condiciones que favorecen el ascenso sostenido de mujeres.

“Pero quizá el factor más transformador es el cambio cultural, tanto en la percepción social sobre el rol de la mujer en los negocios, como en la manera en que las organizaciones miden el éxito. Es momento de abrir camino a modelos de liderazgo más empáticos, diversos y con visión de largo plazo. Apostar por el liderazgo femenino es apostar por la sostenibilidad y la competitividad de nuestras industrias”, aseguró.

La directiva de BIM afirmó que para incrementar la participación y la visibilidad de las mujeres en el sector se requieren de Foros de para promover sus trayectorias y promover políticas de equidad de género

“Una capacitación constante en temas de comunicación y liderazgo y erradicar la cultura organizacional masculina, que ha sido un factor para la participación de mujeres en puestos directivos en las organizaciones”, puntualizó Gabriela Velázquez Luna, Directora Corporativa de Finanzas y Administración de BIM. 



más de
3,000
de nuestras
viviendas

Han obtenido en 2024 la prestigiosa certificación de diseño **EDGE** (excellence in design for greater efficiencies), que destaca **nuestro compromiso con la sostenibilidad** y la excelencia, garantizando viviendas cómodas y seguras.

 Materiales amigables con el medio ambiente.

 Eficiencia energética

 Ahorro de agua

 | Tu casa, tu historia.

HU LIFESTYLE
INSPIRADO EN TI



Se incrementa uso de productos financieros

Por Víctor M Ortiz Niño  Cortesia

ENIF 2024 Encuesta Nacional de Inclusión Financiera



El Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) y la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), presentaron los resultados de Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) 2024, donde se indica que el porcentaje de las personas con al menos un producto financiero (cuenta de ahorro, crédito, seguro o afore), aumentó respecto a 2015 en 8.1 puntos porcentuales, al avanzar del 68.4 a 76.5 por ciento.

De esta forma, ocho de cada diez personas, reportó contar con al menos un producto financiero formal, siendo su mayor nivel desde 2015, además de que de 2021 a 2024, la proporción de personas con más de un producto financiero aumentó de 43 a 50 por ciento.

También se indica que, para cubrir sus gastos en la vejez, el 68.2 por ciento de las personas mencionó a los apoyos del gobierno y el 67.3 por ciento señaló que continuaría trabajando, indicando que en comparación con 2021, la población que esperaba recibir apoyos del gobierno se incrementó en 11.0 puntos porcentuales.

Sobre finanzas personales, se encontró que en 2024, el 65.3 por ciento de la población llevó un registro de sus gastos o los de su hogar; dentro de este grupo, 51.8 por ciento separó el dinero destinado a pagos o deudas del gasto diario, 39.5 por ciento realizó un registro de los recibos o deudas, 24.8 por ciento hizo anotaciones de los gastos, 23.9 por ciento hizo un presupuesto o un registro de sus ingresos o gastos y el 19.5 por ciento utilizó pagos domiciliados, aplicaciones móviles o herramientas de administración financiera.

Asimismo, en 2024 el 77.6 por ciento de la población utilizó algún canal financiero en el último año, como son cajeros automáticos, con 79.2 por ciento; sucursales bancarias, con 62.8 por ciento y corresponsales financieras en establecimientos comerciales, con 56.5 por ciento.

En relación al uso del efectivo, se manifiesta que disminuyó como el medio de pago más frecuente en compras menores y mayores a 500 pesos, mientras que las tarjetas de crédito o débito y las transferencias electrónicas incrementaron su porcentaje. En tanto que el mayor crecimiento se presentó en las transferencias electrónicas o aplicación de celular para compras de más de 500 pesos, con un aumento de 4.8 puntos porcentuales respecto a 2021.

El uso de aplicación del celular para consultar o hacer movimientos en las cuentas aumentó de 54.3 en 2021 a 69.1 por ciento en 2024, entre la población con cuenta de ahorro formal. En contraste, el uso de cajeros automáticos y sucursales disminuyó en 16.8 y 5.0 puntos porcentuales, respectivamente. Con respecto a los créditos formales, el 37.3 por ciento de la población disponía de al menos uno: el aumento fue de 8.2 puntos desde 2015, detallando que el porcentaje de mujeres con crédito formal fue 36.1, y el de hombres, 38.8.

Sobre los seguros, el 22.9 por ciento de la población tenía uno en 2024, lo que significa la disminución de 1.9 puntos desde 2015. Entre las mujeres, 18.3 por ciento contó con uno; entre los hombres, el porcentaje fue 28.2.

En la cuenta para el retiro (afore), el 42.2 por ciento de la población tenía una, lo que indica que este dato se ha mantenido en los últimos años. El porcentaje de mujeres con una afore fue 34.2, y el de hombres, 51.4. La brecha entre ambos fue de 17.2 puntos porcentuales, similar a años anteriores.

También se encontró que solo la mitad de las personas confían en que las instituciones financieras resolverían sus quejas y reclamaciones, mientras que el 54 por ciento de las personas conoce los canales para levantar reclamaciones en caso de enfrentar problemas con sus productos financieros; además de que seis de cada diez consideran que su dinero estaría seguro en una institución. 

Autos eléctricos e híbridos compiten por mayor autonomía



Por Hugo Loya



Cortesia



Uno de los retos más importantes que tienen los autos eléctricos actualmente es la duración de la carga en su batería o lo que se conoce como autonomía, es decir, los kilómetros que se pueden recorrer con una sola carga de la batería.

En esta competencia los autos asiáticos han impulsado a una mayor competencia para que la mayoría de los vehículos eléctricos muestren más potencia y alcance. Esta competencia tiene una razón fundamental y va ligada a los consumidores, ya que la mayoría considera que comprar un auto eléctrico los limita para usarlo solo en recorridos cortos, es decir, en el día a día, porque sacarlos a carretera a distancias largas puede ser peligroso si no se encuentra donde recargar la batería.

En esta fuerte competencia los autos de compañías chinas están haciendo una gran promoción y pruebas para dejar en claro que ellos tienen el liderazgo en cuanto a la autonomía de sus vehículos. En esta ocasión fue la china JAECOO con su modelo híbrido PHEV que retó a una prueba de manejo en carreteras mexicanas, para comprobar la capacidad de este modelo JAECOO 7 PHEV, el cual ya tuvo importantes resultados en otras pruebas como la que se vivió con periodistas europeos quienes recorrieron los caminos de China y pudieron comprobar la gran eficiencia de este vehículo híbrido.

En México el reto se llegó entre el 8 y 9 de mayo, en el cual más de 80 medios especializados en tecnología, estilo de vida y automotriz, fueron quienes pudieron vivir la experiencia de prueba de manejo de JAECOO 7 PHEV y presenciar las sobresalientes capacidades del modelo super híbrido que ha roto el récord de rendimiento a nivel mundial para una SUV híbrida enchufable.

Este reto ha logrado imponer un nuevo estándar de competencia en el mercado mexicano, lo que deja a las demás compañías con la necesidad de responder lo antes posible para demostrar que también tienen tecnologías muy innovadoras y competitivas, sin embargo, como se conoce en cualquier enfrentamiento, el que

pega primero, pega dos veces y ese es el caso de JAECOO.

En esta prueba de manejo, los invitados a realizarla lograron comprobar el rendimiento del vehículo y como referencia se destacó que durante el primer Maratón Super Híbrido en el continente americano, JAECOO 7 PHEV enfrentó las carreteras mexicanas bajo criterios estrictos de tanque lleno de combustible y batería llena sin recargas, para lograr una autonomía real combinada de 1,613.1 kilómetros ratificados por acta notarial, rompiendo el récord previo del Maratón Super Híbrido y siendo coronado campeón mundial en conducción híbrida de larga autonomía.

Este nivel de autonomía aún no ha sido superado por algún otro vehículo híbrido en el mercado mexicano, aunque los vehículos totalmente eléctricos han incrementado el poder de su batería, la cual ya supera los 400 kilómetros de autonomía.

En el caso de JAECOO 7 PHEV la autonomía en modo totalmente eléctrico, es de 151.6 kilómetros, lo que demuestra también su capacidad de conducción eléctrica pura en terrenos complejos. Además, su consumo de combustible en modo de mantenimiento de carga (CS Fuel Consumption) de solo 3.98 litros por cada 100 kilómetros y detrás de esta eficiencia se encuentra la tecnología SHS (Super Hybrid System), que integra tres componentes clave: un motor híbrido dedicado de 1.5TDGI con una eficiencia térmica del 44.5%, una transmisión híbrida dedicada DHT (Transmisión Híbrida Dedicada), y una batería híbrida de alto rendimiento que equilibra seguridad con autonomía y que incluso admite descarga de energía externa.

La batalla en el mercado mexicano por dominar el segmento de los autos eléctricos e híbridos apenas va tomando mayor nivel y los consumidores tienen en la actualidad más modelos y tecnologías de donde elegir para aprovechar varios incentivos que tienen este tipo de vehículos como es el que están exentos de restricciones de circulación y gozan de incentivos fiscales frente a los autos de combustión, además de que son amigables con el medio ambiente. 

Al Volante

Por Hugo Loya



Los vehículos importados de China han tenido un gran avance en nuestro país, gracias, probablemente, a dos componentes. El primero, es el precio, ya que llegaron ofreciendo mejores precios frente a lo que estaba en el mercado mexicano, lo cual al momento de tomar una decisión de compra hace una diferencia y el segundo, es a la cantidad de equipo con el que llegan de entrada a México, ya que son vehículos con gran tecnología y desde sus versiones de entrada incluyen accesorios como cámaras de reversa y sensores, bolsas de aire, quemacocos, conectividad para teléfonos inteligentes u otros dispositivos como USB, etc., mientras que las versiones de entrada de las empresas ya conocidas en México, siguen manejando equipos muy básicos, que al comparar entre precio y equipamiento, definitivamente el round lo ganan los chinos.

Sin embargo, ha llegado una gran cantidad de marcas provenientes de China, que como consumidores ya nos confunden, porque no sabemos qué empresas están detrás de estas marcas, qué tan confiables son los vehículos y también si hay un respaldo en el servicio. Es en este último punto, donde la diferencia de precio puede ya no ser tan atractiva.

Al ser marcas muy nuevas, aún no tenemos referencia de la calidad de los servicios, es decir, algunos compradores apenas estarán en su primer servicio de mantenimiento, el cual es muy sencillo y no han demandado aún más atención a las firmas chinas.

No obstante, algunas compañías que ya tienen un poco más de tiempo como MG, han pasado esa curva de aprendizaje con sus consumidores. Recordarán que al inicio muchos de los compradores se comenzaron a quejar de la falta de refacciones cuando tuvieron que ingresar su vehículo MG al taller por algún problema o accidente. Incluso, algunos se quejaban de que la pieza

o refacción podría tardar hasta seis meses en llegar, porque desde luego la tenían que importar de China.

Este bache de MG parece que lo ha venido superando con la inversión para tener un centro de almacenamiento y distribución de refacciones y piezas de sus vehículos, el cual se encuentra en la zona del Bajío, desde donde envían las piezas a todo el país en una gran operación logística.

Sin embargo, no todas las marcas chinas que han llegado han realizado esa inversión, lo cual genera duda si durarán en el mercado mexicano, porque la fuerte competencia que ellas mismas han generado podría jugarles en contra y no cumplir con sus metas de ventas que les permitan aumentar su participación en el mercado nacional y construir su red de servicio y distribución de manera más eficiente.

El consumidor mexicano se ha vuelto más exigente y las nuevas generaciones van aprendiendo que no sólo hay que fijarse en el diseño y la tecnología, así como el precio; otros factores que hay que tomar en cuenta es el servicio postventa, porque hay que recordar que el comprar un vehículo representa un trato de por lo menos tres años, así que si piensa comprar un vehículo pronto, revise bien qué tipo de servicio ofrece la automotriz y la garantía de atención que tendrá a lo largo del tiempo que el vehículo esté en sus manos y es aquí donde las marcas que ya conocemos tienen gran ventaja, porque son tantos años de estar en el mercado que hay muchas referencias de lo que estaremos adquiriendo.

Por ejemplo,

Mazda cumple 20 años en México; General Motors 90 años y Ford 100 años, así que tenemos referencias de sus vehículos, servicio y atención al cliente. 



COLABORACIÓN ESPECIAL

¿Cómo es la vivienda que se está desarrollando en las principales ciudades de México?

Por Justino Mata Moreno, Director de Consultoría de Tinsa

Conciertos CDMX

Por Jorge Gamboa de Buen, Director General de Fibra Danhos

¿Cómo es la vivienda que se está desarrollando en las principales ciudades de México?

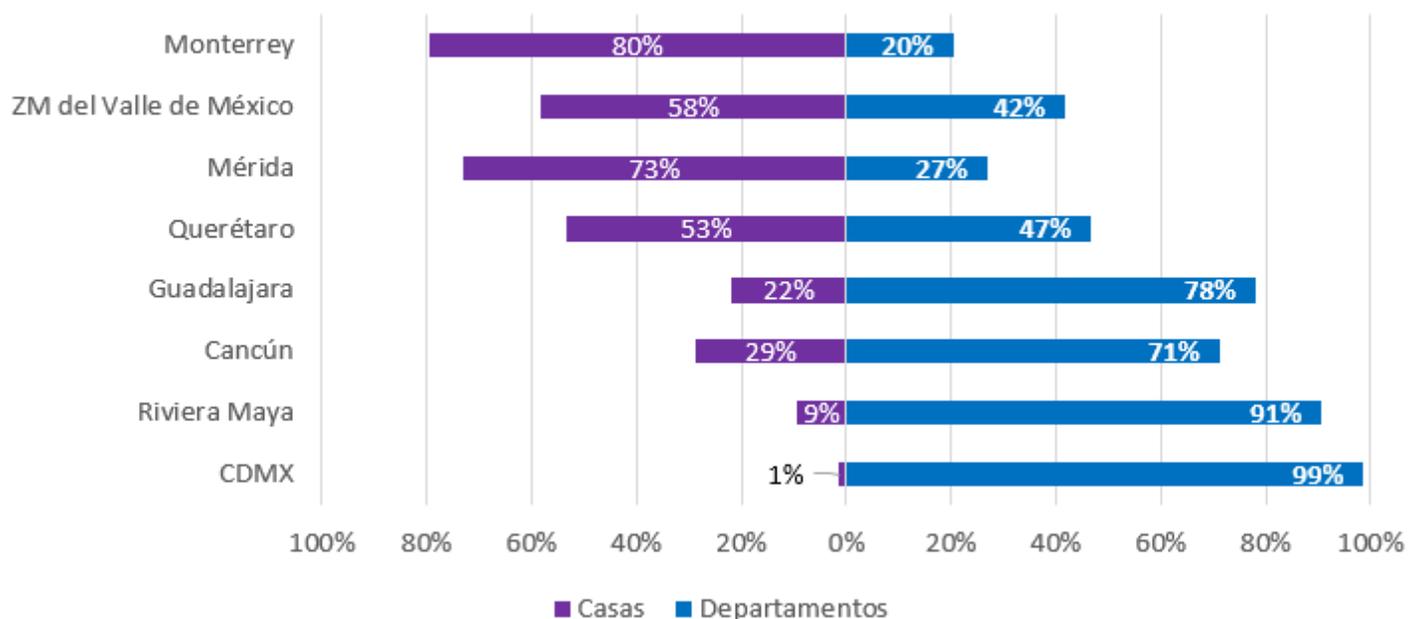
Por Justino Mata Moreno, Director de Consultoría de Tinsa



Vivienda vertical vs. horizontal

Al cierre del 2024, 51% del stock disponible de vivienda en venta en las principales ciudades del país correspondía a vivienda vertical. La Ciudad de México lideró en participación de departamentos con un 99%, mientras que Monterrey registró la menor proporción de vivienda vertical, con solo el 20%.

Distribución del stock disponible



Fuente: Analytics INCOIN

Preventa vs. entrega inmediata

Al cierre del cuarto trimestre de 2024, el stock disponible en estas ciudades sumó poco más de 140 mil unidades. De ellas, el 25.3% se comercializaba en preventa o en las primeras fases de construcción, principalmente en la Ciudad de México, Querétaro y Monterrey. Por otro lado, el 24.5% del stock disponible correspondía a unidades de entrega inmediata, concentradas sobre todo en Cancún, Valle de México, Mérida y Monterrey.

Ciudad	Bardeado	Preliminares	Obra Negra	Acabados	Entrega Inmediata
Monterrey	27%	13%	24%	12%	24%
ZM del Valle de México	18%	6%	24%	13%	39%
CDMX	35%	30%	14%	7%	14%
Guadalajara	27%	10%	32%	10%	21%
Querétaro	32%	8%	40%	8%	12%
Mérida	17%	9%	24%	21%	29%
Cancún	9%	8%	37%	2%	44%
Riviera Maya	21%	30%	41%	4%	4%

TABLA: Participación del stock disponible según estado de obra. Fuente: Analytics INCOIN, Tinsa México by Accumin

Por segmento, el 37% del stock disponible se concentraba en el segmento Medio, seguido por 30% en el Residencial. Algunos puntos clave a resaltar en las ciudades analizadas son los siguientes:

- En Monterrey el segmento Tradicional representó el 34% del stock disponible, seguido por el Medio (29%) y el Residencial (27%). La ciudad se mantiene como la de mayor presencia de vivienda Tradicional en el país.
- En la zona metropolitana del Valle de México, el 58% del stock disponible corresponde a vivienda Media.
- La Ciudad de México no cuenta con stock en los segmentos Popular y Tradicional. Su oferta se concentra en vivienda Residencial (47%), seguida por el segmento de vivienda Media (29%).
- Guadalajara también concentra su stock en los segmentos Residencial (56%) y Media (21%).
- En Mérida, la vivienda Media representa el 55% del stock disponible, mientras que la Tradicional alcanza el 23%.
- Querétaro registra la mayor concentración de vivienda Media, con un 64%.
- Cancún presenta un buen equilibrio entre segmentos, con un mayor stock en el Tradicional (45%), seguido por el Residencial (27%).
- En la Riviera Maya, el 61% del stock disponible pertenece al segmento Tradicional.

Tamaño

Los departamentos más pequeños de las ciudades analizadas se localizan en la Riviera Maya con 69.8 m² de superficie interior y propiedades de una recámara, aunque cabe destacar que son los más equipados dentro de la muestra. Los más grandes se encuentran en la zona metropolitana del Valle de México con 102.5 m² de superficie interior y un promedio de 2.3 recámaras.

Ciudad	Sup. Interior m ²	Recámaras promedio	Baños promedio	Estacionamiento promedio
CDMX	79.1	1.9	1.7	1.2
ZM del Valle de México	102.5	2.3	1.8	1.5
Guadalajara	76.3	1.9	1.6	1.3
Monterrey	88.3	1.9	1.8	1.4
Querétaro	94.7	2.2	1.9	1.6
Cancún	93.7	2.1	1.7	1.6
Riviera Maya	69.8	1.4	1.4	1.0
Mérida	90.5	1.9	1.7	1.4

Tabla: características de las viviendas tipo departamentos por ciudad. Fuente: Analytics INCOIN

Altura

La altura es un atractivo en la vivienda vertical, principalmente por las vistas que ofrecen los pisos altos. Monterrey concentra el mayor stock disponible en edificios de gran altura, con un 37% de las unidades desarrolladas en inmuebles con más de 25 niveles. Le sigue la Ciudad de México, donde el 14% del stock disponible corresponde a edificios dentro del mismo rango.

Con más de 25 años de experiencia en la industria, en Tinsa México by Accumin entendemos el valor, sabemos cómo hacerlo crecer y cómo protegerlo. Nuestros análisis del mercado se basan siempre en datos levantados en campo y en nuestro expertise, para que nuestros clientes se sientan tranquilos de tener la información correcta para tomar decisiones. 

CONCIERTOS CDMX

Por Jorge Gamboa de Buen, Director General de Fibra Danhos

*Para Alejandra Moreno Toscano por sus 85 años.
Para Martín Casas, Paul Curuchet y Hugo Díaz Barreiro incansables promotores de conciertos.*



gettyimages®
Credit: Pedro Martín
Castillo

A lo largo de la historia muchos políticos han estado incómodos con expresiones culturales que no entienden ó no les convienen y, como acto reflejo, sienten la necesidad de prohibir. Lo estamos viviendo.

Ejemplos sobran desafortunadamente. Madame Bovary causó en 1856 que Gustave Flaubert fuera llevado a juicio por inmoral. Las flores del mal, poemas de Charles Baudelaire, fueron prohibidos en 1857. La novela Ulises, de James Joyce, fue prohibida en 1921, en Estados Unidos, por obscena. Hitler prohibió la arquitectura del Bauhaus.

En 1969, se organizó un festival de música en Woodstock NY en medio del movimiento hippie potenciado por la guerra de Vietnam.

Este festival inspiró el de Avándaro celebrado, los días 11 y 12 de septiembre de 1971, en un gran terreno baldío a cinco kilómetros de Valle de Bravo, Estado de México.

Concebido inicialmente como un evento de Rock y



Ruedas, el rally de automóviles tuvo que ser cancelado ante la imprevista afluencia de miles de jóvenes. Como siempre en México los números no son precisos. Hay referencias que van desde 100 mil hasta 500 mil asistentes.

Entre los organizadores estuvieron personajes como Justino Compeán y Luis de Llano que, con el tiempo, consolidaron una buena reputación como creadores de espectáculos sobre todo en TELEVISIÓN.

En medio de lluvia, lodo y desorganización tocaron 28 grupos entre ellos Javier Bátiz, Love Army, Dug Dugs, Peace and Love, el Ritual y Alex Lora y el Tri.

A los pocos días el periódico semanal ALARMA! dedicó su primera plana al festival con los siguientes encabezados: ¡El infierno en Avándaro!; asquerosa orgía hippie!; encueramiento; mariguaniza; degenera sexual; mugre, pelos, sangre, muerte!

El símbolo de tal depravación fue la “encuerada de Avándaro” que arriba de un camión de mudanzas se quitó su camiseta blanca. Interrogada algún tiempo después por la temida Dirección Federal de Seguridad, ésta reportó lo siguiente: la joven fue detenida “con el objeto de saber si existen intereses ideológicos contrarios a nuestro sistema y abocados a degenerar a nuestra juventud”.

Como resultado del escándalo, el gobierno de Luis Echeverría prohibió, en 1973, los conciertos de rock así como todo lo relacionado con este género musical. El decreto silenció a los medios y a las estaciones de radio. Algunas bandas se disolvieron y otras se exiliaron, aunque aparecieron los “hoyos funkys”, sedes improvisadas y ocultas en casas, patios o fábricas abandonadas.

En la Ciudad de México este fenómeno se combinó con la, todavía prevaleciente, herencia del conservadurismo “uruchurtiano”.

Ernesto P. Uruchurtu fue Jefe del Departamento del Distrito Federal (hoy CDMX) de 1952 a 1966. Conocido como el “Regente de Hierro”, su mano dura restringió los horarios de bares y restaurantes, prohibió la prostitución y por supuesto anuló la existencia de discotecas y antros. De conciertos públicos ni hablar.

Aunque en los ochentas ocurrió una cierta liberalización, sobre todo a partir de la reacción a las luchas estudiantiles y la tragedia del 68, no fue sino hasta la estrepitosa debacle del PRI en la elección de 1988 (cuando quedó en tercer lugar en la Ciudad de México) que se profundizó la apertura.

En su muy complejo acceso al poder, Carlos Salinas dudó entre poner de regente a Manuel Camacho Solís o a Fernando Gutiérrez Barrios. Al final decidió que la capacidad política y el talante democrático y concertador del primero era lo que la ciudad necesitaba. Tan fue correcta la decisión que, en la elección intermedia de 1991, el PRI arrasó.

Una de las más cercanas colaboradoras de Camacho era la doctora Alejandra Moreno Toscano, historiadora distinguida, reorganizadora del Archivo General de la Nación, demócrata convencida y estudiosa de la evolución histórica del binomio sociedad-ciudad.

La influencia de la Dra. Moreno en el sexenio de Manuel Camacho fue decisiva en muchas áreas como la política social, la regeneración del Centro Histórico y la promoción del cine.

Pero indudablemente su legado más importante fue la apertura a los conciertos masivos, que de manera regular se presentaban en muchas ciudades del mundo incluyendo algunas mexicanas.

Esta apertura no solo fue legal y política, sino que impulsó la creación de instituciones, infraestructura y la formación de empresas privadas que organizaran dichos eventos.

Entre 1988 y 1994 se modernizaron el Palacio de los Deportes y el Auditorio Nacional, se construyó el Foro Sol y se rescataron el Teatro Metropolitan, el Blanquita y el Salón México. Todos con esquemas de gobernanza que han permitido su permanencia.

También nació OCESA y después CIE, que junto con otras empresas promotoras han convertido a la Ciudad de México en uno de los lugares del mundo con mayor oferta de espectáculos.

Algunos de los conciertos de los 90's causaron controversia. Cuando se anunció la visita de Madonna al Foro Sol, algunos sectores conservadores y católicos pidieron su cancelación. Era su época de sostenes picudos, cruces invertidas y su libro SEX (que hoy no asustaría a nadie). El gobierno de la Ciudad se mantuvo firme y los conciertos se celebraron.

El resultado ha sido que, en un mes dado, Shakira rompe récords de número de conciertos y asistentes en el estadio GNP (antes Foro Sol) y al mismo tiempo se presentan Sting, Bruno Mars y se celebra el festival Ceremonia en el Parque Bicentenario.

También se anuncian las próximas visitas de Oasis, Lady Gaga, Katy Perry o Sabrina Carpenter, además de incontables conciertos de música clásica, óperas y musicales.

Finalmente, si uno revisa los tweets oficiales y también los espontáneos, la Ciudad reconoce a los conciertos su enorme contribución al turismo, a la economía y – ¿por qué no? – a la salud mental de sus habitantes. **G**

Créditos Hipotecarios

PAGO FIJO A 20 AÑOS



Productos estrella por institución

Esquema de crédito mas conservador, recomendable para personas con una situación financiera consolidada.

1. Te da la tranquilidad de que siempre pagarás lo mismo pase lo que pase.
2. El monto del crédito comparado con el valor de la propiedad es menor, se requiere de un mayor ahorro para el pago inicial.

Características	 BANORTE Hipoteca Fuerte Banorte	 Santander SANTANDER HIPOTECA FREE	 Scotiabank CrediResidencial Pagos Oportunos
Tasa de interés (intereses reales del crédito deducibles)	9.38%	Aforo < 80% tasa 11.35% Aforo > 80 tasa 12.35%	Pago Tasa inicial 13.00% que disminuye año con año, a partir del año 5 al 20 se manejará la tasa 12.25%
Mensualidad Integral (incluye capital e intereses, seguros y comisiones)	\$10,441.40	Aforo <=80%: \$8,808.00 Aforo >80%: \$10,539.00	\$12,147.00
Aforo Máximo	90% Tradicional 95% Apoyo Infonavit y Cofinaviado 93% en Cofinavit si el valor de la vivienda supera los \$7,000,000 (Cofinavit + Banorte=100% del valor avalúo siempre y cuando el valor avalúo tope en \$7,000,000)	* Tradicional 90% * Apoyo Infonavit 95% * Cofinanciamiento 100%	Hasta el 95%
Monto mínimo de crédito	\$75,000.00	\$100,000.00	\$250,000.00
Valor mínimo de la vivienda	\$350,000.00	\$250,000.00	\$400,000.00
Comisión por apertura	1% (puede ser financiada)	Sin comision por apertura	1.25% intercambiable a su elección por una comisión por pago anticipado** del 3% + IVA
CAT promedio sin IVA	11.8%	12.2%	15.1%
Ingreso bruto requerido	\$20,882.80	Aforo <=80%: \$16,015 Aforo >80%: \$19,162	\$20,485.45
Otras características de los créditos	*Crédito a Tasa Anual Fija desde 9.38%, tasa asignada de acuerdo a su comportamiento crediticio. ** La comisión por apertura puede ser financiada. Si eliges Seguros Banorte puedes decidir entre cobertura Amplia o Básica Consulta términos, condiciones, comisiones y requisitos en banorte.com . Aplican restricciones información sujeta a cambios sin previo aviso. (1)CAT PROMEDIO 12.9% sin I.V.A. Para fines informativos y de comparación. Calculado al 06/01/2025. Vigente al 06/07/2025. CAT PROMEDIO (Costo Anual Total) correspondientes a los créditos otorgados para el Producto Hipoteca Fuerte. Es tu derecho solicitar la oferta vinculante para comparar distintas opciones de crédito. Sujeto a aprobación de crédito. Aplican restricciones. Producto operado por Banco Mercantil del Norte, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Banorte. El CAT es calculado con el Promedio Ponderado de los últimos 12 meses de colocación del Producto Hipoteca Fuerte	DATOS ACTUALIZADOS A LA PRIMER QUINCENA DE MARZO 2025. *Crédito a Tasa Anual Fija *Por pago puntual el cliente baja su tasa al 10.35% *Sin comisión apertura * Sin pago de avalúo * Sin pago de seguros de vida, daños y desempleo *Si mantiene su pago puntual se liquida el crédito en: Aforo <=80%: 16 años 5 meses Aforo >80%: 16 años 4 meses	* Con nuestras opciones de crédito pagas más a capital desde el inicio * Disminución de tasa por Pago Puntual * Financiamiento para Construir ó Remodelar, Adquirir vivienda inclusive en Preventa, Pago de Pasivo a otra Institución Financiera y Liquidez Vivienda (adquisición de una vivienda diferente a la que se deja en garantía) * Aplica Apoyo Infonavit y Cofinavit * Seguro de Desempleo gratis cubriendo 3 meses por año * Seguro de vida, cubre al titular o coacreditado * Seguro de daños, cubre el valor constructivo del inmueble, en caso de pérdida total el seguro cubre el saldo del crédito y el remanente se entrega al cliente, además protege tu casa con beneficios adicionales como son responsabilidad civil familiar, robo de contenidos y gastos extras a consecuencia de siniestros. * Pagos anticipados sin penalización * Plazos de 7, 10, 15 y 20 años. **La determinación de la comisión será sobre el monto del pago anticipado y se cobrará por evento. Comisiones sujetas a cambio. Todas las comisiones son más IVA. Para mayor información consulta: scotiabank.com.mx/credito-hipotecario

Datos calculados sobre un crédito de 1 millón de pesos

Información proporcionada por las Instituciones Financieras y Simuladores Hipotecarios a la primera quincena de mayo 2025

3. Su pago mensual inicial es mayor que en los esquemas de pagos crecientes, pero este es fijo y no sufre modificaciones en el tiempo. En términos reales (descontando la inflación) el pago se reduce con el tiempo.
4. En productos sin penalización por prepagó, es recomendable hacer abonos a capital para liquidar el crédito en menos tiempo y ahorrar intereses.

 Banamex Hipoteca Perfiles Citibanamex	 HSBC HSBC Pago Fijo	 BBVA Hipoteca Fija BBVA	 Bx+
De 10.50% hasta 11.75%	Pago Tasa inicial 13.00% que disminuye año con año, a partir del año 5 al 20 se manejará la tasa 12.25%	Desde 9.15% hasta 11.20%	Tasa de interés desde 10.20% hasta 11.5% fija anual
\$11,104.00	\$12,147.00	\$10,450.00	\$27,000.00
90%	Hasta el 95%	90.0%	90%
\$300,000.00	\$250,000.00	\$50,000.00	\$600,000.00
\$ 750,000 **	\$400,000.00	\$180,000.00	\$666,667.00
1% **	1.25% intercambiable a su elección por una comisión por pago anticipado** del 3% + IVA	0 - 1.00%	Desde 1%
12.7%	15.10%	11.8%	10.5%
\$24,676.00	\$20,485.45	\$19,855.00	\$19,293.00
<ul style="list-style-type: none"> - Sin comisiones de administración o prepago, sin incrementos en la mensualidad ni en la tasa de interés. - Reconoce tu buen historial crediticio - Beneficios adicionales si cuentas con otros productos Banamex - Plazos disponibles: 10, 15 y 20 años - Aplican términos y condiciones - Consulta condiciones de contratación en www.banamex.com * Valor Mínimo de Vivienda: Macroplaza (CDMX, GDL y MTY) \$ 1,000,000.00 y Resto de la República \$ 750,000.00 ** Comisión Contratación – crédito 1% para Adquisición, 0.5% Apoyo Infonavit y Cofinavit 	<p>DATOS ACTUALIZADOS A LA PRIMER QUINCENA DE MARZO 2025. * Con nuestras opciones de crédito pagas más a capital desde el inicio</p> <ul style="list-style-type: none"> * Disminución de tasa por Pago Puntual * Financiamiento para Construir ó Remodelar, Adquirir vivienda inclusive en Preventa, Pago de Pasivo a otra Institución Financiera y Liquidez Vivienda (adquisición de una vivienda diferente a la que se deja en garantía) * Aplica Apoyo Infonavit y Cofinavit * Seguro de Desempleo gratis cubriendo 3 meses por año * Seguro de vida, cubre al titular o coacreditado * Seguro de daños, cubre el valor constructivo del inmueble, en caso de pérdida total el seguro cubre el saldo del crédito y el remanente se entrega al cliente, además protege tu casa con beneficios adicionales como son responsabilidad civil familiar, robo de contenidos y gastos extras a consecuencia de siniestros. * Pagos anticipados sin penalización * Plazos de 7, 10, 15 y 20 años. **La determinación de la comisión será sobre el monto del pago anticipado y se cobrará por evento. Comisiones sujetas a cambio. Todas las comisiones son más IVA. Para mayor información consulta: scotiabank.com.mx/credito-hipotecario 	<ul style="list-style-type: none"> - La tasa se asigna de acuerdo al perfil del cliente, monto de crédito y enganche. - Aplica para programas de Apoyo Infonavit, Cofinavit. - Pago Mensual incluye 5 coberturas de seguro: vida, daños al inmueble, responsabilidad civil, contenidos y desempleo. <p>NOTA:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Datos calculados con tasa de interés fija anual del 9.50% sobre un crédito de \$1'000,000 con un valor de vivienda de \$1,428,571 - Comisión de Autorización Diferida mensual: 0.080 al millar sobre el monto de crédito. - Plazo a 20 años <p>LEGALES</p> <p>CAT Promedio 11.8% sin IVA para fines informativos y de comparación. Vigencia hasta el 26 de junio de 2025.</p> <p>Para conocer los términos y requisitos de contratación, condiciones financieras, monto y conceptos de las comisiones aplicables llama al Centro de Atención Hipotecario: (55) 1102 0015 , consulta los servicios electrónicos proporcionados en el sitio de Internet www.bbva.mx o bien acude a una Sucursal. Tasa de interés ordinaria fija y anual. Es tu derecho solicitar la oferta vinculante para comparar distintas opciones de crédito. Sujeto al cumplimiento de los requisitos necesarios para su contratación y a la revisión del historial crediticio actualizado del solicitante.</p>	<p>DATOS ACTUALIZADOS A LA PRIMER QUINCENA DE MARZO 2025.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Enganche desde 20% - *En esquema COFINAVIT el financiamiento máximo entre el Infonavit y el Banco, no debe rebasar el 90% del valor del inmueble en relación al avalúo - Respuesta de precalificación en 24 horas - Tasa fija, durante toda la vida del crédito - Pagos anticipados sin penalización - Sin comisión por estudio de crédito - Sin gasto de investigación - Sin incremento en mensualidad - CAT promedio sin IVA en pesos, presentado para fines informativos y de comparación exclusivamente. Vigencia al 30 de marzo 2022, sujeto a cambios sin previo aviso. Calculado al 28 de febrero 2022 sobre un crédito de \$1,000,000 con un valor de vivienda de \$1,500,000 y plazo 20 años. Se consideran Monto de Crédito, Capital, Intereses, Seguro de Vida, Seguro de Daños, Investigación de Crédito, Comisión de Apertura, Comisión por administración mensual y Costo de Avalúo. Calculado para créditos denominados en Moneda Nacional con tasa de interés fija anual - El valor de la vivienda usado para el cálculo del Costo Anual Total (CAT) se basa en los valores de vivienda promedio estipulados por la SHF - La tasa y comisión por apertura más bajas; así como enganche más alto aplican únicamente para clientes con excelente historial crediticio - Adquiere una vivienda nueva o usada con Bx+ Casa. Consulta condiciones de contratación en www.vepomas.com

Créditos Hipotecarios

PAGO CRECIENTE A 20 AÑOS



Productos estrella por institución

Este esquema de crédito es recomendable para personas que se encuentran en los inicios de su carrera laboral y su expectativa de ingresos es que crezcan en el tiempo:

1. Estos esquemas te ofrecen un mayor monto de crédito al requerir un pago mensual inicial menor.
2. Puedes acceder al crédito con un menor pago inicial (enganche y gastos), requieren menor ahorro previo.

Características	 SANTANDER HIPOTECA FREE	 CrediResidencial Valora	 Hipoteca A tu Medida
Tasa de interés (intereses reales del crédito deducibles)	aforo < 80% tasa 11.35% aforo > 80 tasa 12.35%	Dependerá del estudio de crédito y estará en un rango de: 12.00% a 14.00%	De 10.50% hasta 11.75%
Mensualidad Integral (incluye capital e intereses, seguros y comisiones)	Aforo <=80%: \$7,816.00 Aforo >80%: \$9,513.00	\$10,722.00	\$10,070.67
Aforo Máximo	* Tradicional 90% * Apoyo Infonavit 95% * Cofinanciamiento 100%	Hasta el 95%	90%
Monto mínimo de crédito	\$100,000.00	\$250,000.00	\$300,000.00
Valor mínimo de la vivienda	\$250,000.00	\$400,000.00	\$ 750,000 **
Comisión por apertura	Sin comision por apertura	1.25% Intercambiable a tu elección por una comisión por pago anticipado** del 3% + IVA	1%**
CAT promedio sin IVA	Aforo <=80%: 11.6% Aforo <=80%: 12.8%	14.5%	12.9%
Ingreso bruto requerido	Aforo <=80%: \$14,211 Aforo >80%: \$17,296	\$17,894.55	\$22,379.00
Otras características de los créditos	DATOS ACTUALIZADOS A LA PRIMER QUINCENA DE MARZO 2025. *Crédito a Tasa Anual Fija *Empieza con una mensualidad flexible para alcanzar un mayor monto *Por pago puntual el cliente baja su tasa al 10.35% *Sin comisión apertura * Sin pago de avalúo * Sin pago de seguros de vida, daños y desempleo *Si mantiene su pago puntual se liquida el crédito en: Aforo <=80%: 16 años 8 meses Aforo >80%: 16 años 6 meses	* Con nuestras opciones de crédito pagas más a capital desde el inicio * Disminución de tasa por Pago Puntual * Financiamiento para Construir ó Remodelar, Adquirir vivienda inclusive en Preventa, Pago de Pasivo a otra Institución Financiera y Liquidez Vivienda (adquisición de una vivienda diferente a la que se deja en garantía) * Aplica su Apoyo Infonavit y Cofinavit * Seguro de Desempleo gratis cubre 3 meses por año * Seguro de vida cubre al titular o coacreditado considerando * Seguro de daños, cubre el valor constructivo del inmueble, en caso de pérdida total el seguro cubre el saldo del crédito y el remanente se entrega al cliente, además protege tu casa con beneficios adicionales como son responsabilidad civil familiar, robo de contenidos y gastos extras a consecuencia de siniestros. * Pagos anticipados sin penalización * Plazos de 10, 15 y 20 años. **La determinación de la comisión será sobre el monto del pago anticipado y se cobrará por evento. Comisiones sujetas a cambio. Todas las comisiones son más IVA. Para mayor información consulta: scotiabank.com.mx/credito-hipotecario	- Sin comisiones de administración o prepago, sin incrementos en la tasa de interés. - Incremento del pago mensual (sin seguros) del 2% anual respecto a la mensualidad del año inmediato anterior - Reconoce tu buen historial crediticio - Beneficios adicionales si cuentas con otros productos Banamex - Plazos único de 20 años - Aplican términos y condiciones - Consulta condiciones de contratación en www.banamex.com * Valor Mínimo de Vivienda: Macroplaza (CDMX, GDL y MTY) \$ 1,000,000.00 y Resto de la República \$ 750,000.00 ** Comisión Contratación – crédito 1% para Adquisición, 0.5% Apoyo Infonavit y Cofinavit

CUADRO DE CRÉDITO

Datos calculados sobre un crédito de 1 millón de pesos
 Información proporcionada por las Instituciones Financieras y
 Simuladores Hipotecarios a la primera quincena de mayo 2025

3. Asegurate de informarte bien sobre cómo crecerán los pagos para que puedas planear a futuro.
4. En productos sin penalización por prepago, es recomendable hacer abonos a capital para liquidar el crédito en menos tiempo y ahorrar intereses.

 HSBC HSBC Pago Bajo	 BBVA Hipoteca Creciente BBVA
Tasa de interés fija anual desde 9.95% a 10.45%	10.40%, 11.20%, 12.00%
\$8,124.00	\$9,991.03
Hasta el 97% (2)	90.0%
\$100,000.00	\$100,000.00
\$350,000.00	\$300,000.00
0.5% (1)	0.5%
12.1%	13.5%
\$12,498.00	\$18,982.96

DATOS ACTUALIZADOS A LA PRIMER QUINCENA DE MARZO 2025. Es un derecho solicitar la oferta vinculante para comparar distintas opciones de crédito.

CAT Promedio CAT Promedio "Crédito Hipotecario HSBC Pago Bajo" 12.1% Sin IVA. Informativo. Vigencia 31 de Marzo de 2025, Fecha de cálculo 01 Octubre de 2024. Cobertura Nacional. Crédito en Moneda Nacional. Información sujeta a cambios sin previo aviso. Sujeto a aprobación de crédito. Consulta requisitos, términos, condiciones de contratación y comisiones en www.hsbc.com.mx

- (1) Cliente puede elegir entre pagar comision por apertura o comision por pago anticipado del 2.5%.
- (2) Con base en el plazo para financiamiento hasta el 97% contratando programas INFONAVIT

Acérquese a su sucursal más cercana o a un Centro Hipotecario y pregunte por las opciones de financiamiento que tenemos para usted. Consulte www.hsbc.com.mx/hipotecario. Ejercicio realizado con crédito de adquisición Cofinavit, inmueble de 1mdp y 85% de Aforo Plazo 20 años.

- Plazo único de 20 años
 - Aplica para programas de Apoyo Infonavit, Cofinavit
 - Pago Mensual incluye 5 coberturas de seguro: vida, daños al inmueble, responsabilidad civil, contenidos y desempleo
 - Datos calculados sobre crédito de \$1'000,000 con valor vivienda de \$1,111,111
 - Comisión de Autorización Diferida mensual: 0.25 al millar sobre el monto de crédito
 - Aforo del 90%
 - Plazo a 20 años
- LEGALES: CAT Promedio 13.5% Sin IVA, para fines informativos y de comparación. Vigencia hasta el 26 de junio de 2025.

Para conocer los términos y requisitos de contratación, condiciones financieras, monto y conceptos de las comisiones aplicables llama al Centro de Atención Hipotecario: (55) 1102 0015, consulta los servicios electrónicos proporcionados en el sitio de Internet www.bbva.mx o bien acude a una Sucursal. Tasa fija de interés anual. Es tu derecho solicitar la oferta vinculante para comparar distintas opciones de crédito. Sujeto al cumplimiento de los requisitos necesarios para su contratación y a la revisión del historial crediticio actualizado del solicitante.



EN CONCRETO CONTIGO CON MARIEL ZÚÑIGA

LUNES A VIERNES
 13:30 PM



COMÚNICATE CONMIGO
 @marielzuniga_

DIRECTORIO DE INSTITUCIONES DE LA INDUSTRIA

INSTITUCIONES

 SEDATU SECRETARÍA DE DESARROLLO URBANO, TERRITORIAL Y URBANO SEDATU T. 5624 0000 sedatu.gob.mx	 SHF SOCIEDAD HIPOTECARIA FEDERAL SHF T. 5263 4500 shf.gob.mx	 CONAVI CONVENIO NACIONAL DE ORGANISMOS ESTATALES DE VIVIENDA A.C. CONAVI T. 9138 9991 conavi.gob.mx	 INFONAVIT INFONAVIT T. 9171 5050 infonavit.org.mx	 FOVISSSTE FOVISSSTE T. 01 800 FOVISSSTE fovissste.org.mx	 INSUS INSTITUTO NACIONAL DE SEGURIDAD SOCIAL INSUS T. 5080 9600 insus.gob.mx	 Registro Único de Vivienda Ruv T. 5480 1250 ruv.org.mx
---	--	---	--	---	--	---

CÁMARAS Y ORGANISMOS

 DSE DSE Infonavit T. 5322 6580 dseinfonavit.org.mx	 CONOREVI Consejo Nacional de Organismos Estatales de Vivienda A.C. CONOREVI T. 5520 2132 conorevi.org.mx	 CMIC CMIC T. 5424 7424 cmic.org	 Canadevi canadevi.com.mx	 CANADEVI VALLE DE MÉXICO canadevivallemexico.com.mx	 ADI ASOCIACIÓN DE DESARROLLADORES INMOBILIARIOS A.C. ADI T. 5540 3181 adi.org.mx	 CAM SAM CAM SAM T. 9177 8900 cam-sam.org	 AMPI A.M.P.I. T. 5566 4260 ampi.org
---	--	--	---	--	---	---	--

DESARROLLADORES

 CASAS ARA Ahora sí puedes ARA T. 800 022 0581 ara.com.mx	 RUBA Llegaste a casa RUBA T. 01 800 288 7822 ruba.com.mx	 GRUPO SADASI Las mejores casas y más... Sadasi T. 9138 9999 www.sadasi.com	 Vinte Vinte T. 01 800 841 3606 vinte.com.mx	 Hogares Unión Tu casa, tu historia. Hogares Unión T. 5281 8080 www.hogaresunion.com	 VIVO GRUPO INMOBILIARIO VIVO vivo.mx/	 VIDUSA VIDUSA vidusa.com
--	--	--	--	---	---	--

PROVEEDORES

 NOVACERAMIC NOVACERAMIC T. 01 800 777 NOVA novaceramic.com.mx/	 USG USG T. 5261 6352 usg.com	 LMVALUACION de mercado LMVALUACION /lmvaluacion.com. mx/lm/	 VAPROY VALUACIÓN DE PROYECTOS VARIOS, S.A. DE C.V. VAPROY T. 55 55 59 18 61 vaproy.com/	 VALOR COMERCIAL AVALUOS VALOR COMERCIAL T. 5131-6304 valorcomercial.com	 Asociación de Unidades de Valuación para la Banca Mexicana, A.C. AUVB T. 55 41643250 unida- desparalabanca.mx/	 tinsa Tinsa T. (55) 5080 9090 tinsamexico.mx	 SAVAC SAVAC T. 55700796 savac.com.mx
--	---	---	---	---	--	---	---

BANCOS Y ENTIDADES FINANCIERAS

 HSBC HSBC T. 01800 CASA HSBC hsbc.com.mx	 Santander Santander T. 01800 503 2855 santander.com.mx	 Banamex Banamex T. 2262 4765 banamex.com	 Scotiabank Scotiabank T. 5728 1900 scotiabank.com.mx	 BBVA Bancomer BBVA Bancomer T. 01 800 1226 630 bancomer.com	 Banco Inmobiliario Mexicano Banco Inmobiliario Mexicano T. 01 800 227 4000 bim.mx	 Banorte Banorte T. 01 800 226 6783 banorte.com
--	---	---	---	---	--	---

OTROS ACTORES

 Genworth Genworth 4122 5154 clip.partners.axa/mx	 Cibergestión byBC Cibergestion T. 5481 3000 cibergestion.com/	 Soc SOC T. 1102 4311 socasesores.com	 crediteka Crediteka 5282 5950 crediteka.mx	 IMCISS Instituto Mexicano de Clubes Ingresos Submarinos y Sotrobrina, A.C. IMCISS 5929-4624 imciss.org.mx
--	---	---	---	--

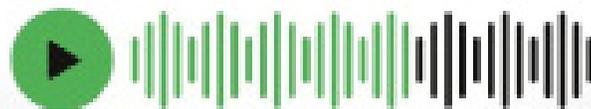
UNIVERSIDADES

 Facultad Arquitectura UNAM Facultad Arquitectura UNAM 5622 0214 arquitectura.unam.mx	 Instituto Tecnológico de la Construcción ITC 5668.0787 itc-ac.edu.mx/web/	 Universidad La Salle Universidad La Salle 5278 9500 ulsa.edu.mx	 IBERO CIUDAD DE MÉXICO Universidad Anáhuac T. 5627 0210 anahuac.mx	 Tecnológico de Monterrey ITESM T. 8358 2000 itesm.mx	 IBERO CIUDAD DE MÉXICO Universidad Iberoamericana T. 5950 4000 ibero.mx
---	--	--	--	--	---



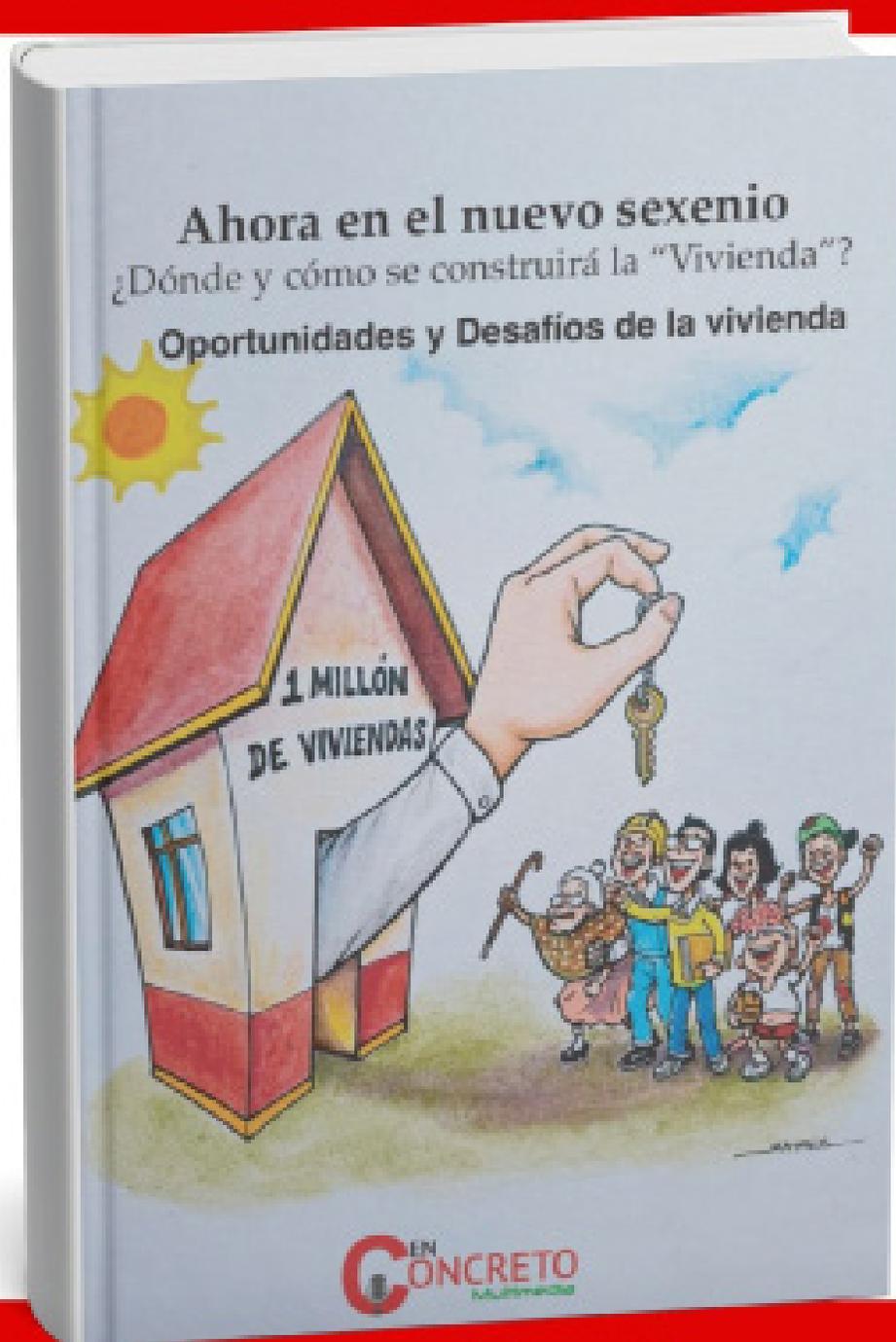
ESCUCHA NUESTRO PODCAST

En Concreto Siempre Contigo:
Información útil y a tu alcance



Miércoles 13:00 hrs en ContraRéplica

Adquierelo **Online**



eventos.enconcreto@gmail.com

Versión Digital
www.grupoenconcreto.com