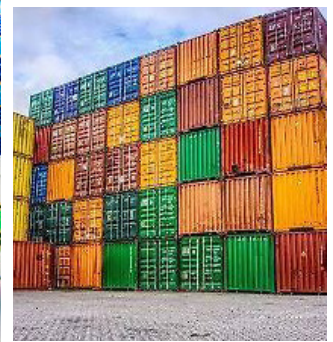


Objetivo común de la Banca y el Gobierno; Cuando el balón se mueve y también al mercado



Las rentas predominan
Aranceles, Trump y ¿qué sucederá con el TMEC?

Colaboraciones Especiales



“Ciudades y Crecimiento Económico”
Jorge Gamboa de Buen- Fibra Danhos



“De las alarmas reactivas a los sistemas inteligentes”
Edgar Álvarez de Johnson Controls



La importancia del CAT en un crédito - Crediteka



“El Espejismo del Control”
Carlos Ríos de BC Grupo



“Zapopan lidera y el segmento medio repunta”
Justino Moteno- Tinsa by Accumin



grupoenconcreto.com

#EnConcreto
Contigo

LUNES A VIERNES
13:30 HRS

Encuentra tu crédito: ↓



PODCAST EN
CONCRETO





LUNES A VIERNES

#EnConcretoContigo
con Mariel Zúñiga

13:30 HRS

SÍGUENOS EN



ENCONCRETG



ENCONCRETO



ENCONCRETMX



ENCONCRETORADIO



ENCONCRETO
SIEMPRECONTIGO



GRUPOENCONCRETO.COM

CONTENIDO

Director General
Mariel Zúñiga
mariel@grupoconcreto.com

Colaboradores editoriales
Hugo Loya
Victor M. Ortiz Niño
Jorge Gamboa de Buen
Justino Moreno

Diseño
Montserrat Gamboa Cisneros
diseno@grupoconcreto.com

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

Consejo Editorial
Enrique Margain
(Mifel y Comité Hipotecario de la ABM)
Enrique Vainer
(Grupo Sadasi)
Hugo Loya Ortega
(Economista)
Sergio Leal Aguirre
(Inmobiliaria Vinte)
Victor M. Requejo
(Banco Inmobiliario Mexicano)
Eduardo Martínez Mena
(Valor Comercial)
Claudia Ávila
(ANAM)



Oficinas resurgen en la CDMX

6



Más mujeres acceden a crédito hipotecario

15



Especial 89 Convención Bancaria

22



Colaboraciones

38

LEGALES :

Tu Guía EN CONCRETO / Año 19, No. 117 / Abril-Mayo 2020 / 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 - 111112410500 - 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: EMULTIMEDIA 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



/ENCONCRETORG



enconcretomx



EnConcretoRadio

EDITORIAL: Aranceles y guerra: el reto que puede unir a la industria mexicana

En tiempos de incertidumbre global, las malas noticias suelen llegar en paquete. Por un lado, el endurecimiento de políticas comerciales y nuevos aranceles; por otro, tensiones geopolíticas como el conflicto entre Irán y Estados Unidos que amenazan con alterar cadenas de suministro, energéticos y costos logísticos. El impacto para México no es menor: presión en precios, volatilidad cambiaria y un entorno más complejo para producir, exportar e invertir.

Pero reducir el escenario a un diagnóstico adverso sería perder de vista lo más importante: también es un momento de oportunidad.

Se está ya revisando el Tratado de Libre Comercio (TMEC) y se observarán las oportunidades con la gran esperanza de que éste se renueve, pero en el peor de los casos podrá quedar el seguimiento para el siguiente año. La mejor expectativa es que pueda renovarse, sea trilateral y sólo haya modificaciones, "afinaciones" menores; pero es incierto aún...

Cada ajuste en el comercio internacional obliga a reconfigurar rutas, proveedores y estrategias. Y ahí es donde México puede jugar un papel clave. La relocalización de cadenas productivas, la necesidad de diversificar mercados y la búsqueda de socios confiables abren una ventana para la industria nacional. Esto es que el nearshoring o friendshoring sigue teniendo un gran potencial para México.

Sin embargo, aprovecharla no dependerá solo del contexto externo, sino de lo que ocurra dentro del país. El verdadero desafío está en la capacidad de coordinación entre sectores. Proveedores, industriales, desarrolladores y constructores no pueden seguir operando en silos. Hoy más que nunca, la eficiencia y la competitividad pasan por la integración.

Se requiere fortalecer cadenas de valor locales, sustituir importaciones cuando sea viable y generar economías de escala mediante alianzas estratégicas. Pero también hace falta un ingrediente clave: colaboración con el gobierno. No como dependencia, sino como socio facilitador que impulse certidumbre, infraestructura y condiciones para invertir.

La industria mexicana ha demostrado resiliencia en momentos complejos. Lo hizo en crisis financieras, en la pandemia y ahora tiene frente a sí un nuevo reto.

La diferencia es que esta vez el entorno global obliga a actuar con mayor rapidez y coordinación. Porque en medio de aranceles y conflictos internacionales, no solo está en juego la estabilidad económica, sino la posibilidad de dar un salto en competitividad.

La pregunta no es si vienen tiempos difíciles. La pregunta es si México sabrá convertirlos en un punto de inflexión.





Petróleo y sus maleficios

La guerra en Medio Oriente que se desató entre Estados Unidos, Israel e Irán trajo consecuencias muy graves a la economía mundial. Las razones políticas o ideológicas que tengan los gobiernos involucrados para iniciar una guerra que aún no se le ve fin, ya quedaron rebasadas ante el impacto en la economía mundial principalmente por el aumento en el costo de los energéticos.

Irán es uno de los principales países productores de petróleo, además, el petróleo que produce es de alta calidad con procesos de refinación menos costosos y del cual se logran producir gasolinas, turbosinas y diésel. Este producto lo consumen varios países.

Esta historia ya la conocemos, no es nueva, y se conoce muy bien el dominio petrolero que tienen los países ubicados en Medio Oriente. Ahora, el tema de la guerra se complica, no solo por el impacto en costos del crudo, también porque el mundo no se ha recuperado del todo de otros golpes importantes, como la pandemia, la guerra entre Rusia y Ucrania, las políticas arancelarias de Donald Trump y otros problemas regionales.

Este escenario aumenta el riesgo para la economía global y el Fondo Monetario Internacional ya dijo que hay que prepararse para una sacudida económica importante este año.

La pregunta es ¿por qué nos impacta este escenario energético a los mexicanos si somos productores de petróleo? El tema puede parecer sencillo: México produce petróleo y exporta crudo a otros países, principalmente Estados Unidos, si sube el precio, entonces México se beneficia por el mayor ingreso de la venta de petróleo ante la escalada de precios. Así el gobierno federal obtendrá más recursos si consideramos que el precio promedio del petróleo para fines presupuestales se estableció en 54.9 dólares por barril, y actualmente, el precio del crudo que vende México al exterior ya supera la barrera de los 100 dólares, es decir estamos casi al doble de ingresos de lo presupuestado.

Todo parece muy positivo para México, sin embargo, hay que tomar en cuenta algunos otros factores. Uno de ellos es que nuestro país exporta menos petróleo de lo que vendía en años anteriores y respecto al año pasado estamos 27% por debajo en la comercialización del crudo, es decir, por precio estamos bien, pero por volumen vamos bastante mal.

Otro factor que afecta directamente es que la mayor cantidad de gasolinas que consumimos en México vienen del exterior, principalmente de las refinadoras estadounidenses. De acuerdo con las cifras de Pemex, estamos importando poco más del 50% de las gasolinas que consumimos en el país, es decir, la


capacidad de refinación de México no es suficiente, aún con Dos Bocas. Todavía a ese dato hay que añadir que México produce petróleo pesado, que requiere una capacidad de refinación mayor para obtener combustibles de mayor calidad, por lo que la producción en nuestras refinadoras va más hacia productos como el combustóleo, altamente contaminante. En contraste, otros países como Venezuela producen petróleo ligero, muy demandado por las refinadoras estadounidenses.

Sin embargo, la presidenta Claudia Sheinbaum logró un “acuerdo” con los gasolineros del país para evitar que la gasolina regular o magna suba a más de 25 pesos el litro. Claro que como consumidores le aplaudimos, sin embargo, el costo para lograr este “acuerdo” va a ser muy alto para las finanzas del país.

El costo está en la menor recaudación por el Impuesto Especial Sobre Producción y Servicio (IEPS) que se deja de cobrar para mantener el precio de la gasolina regular en un máximo de 25 pesos, cuando la Premium y el diésel ya rondan los 30 pesos por litro.

A este impacto, habrá que sumar el aumento en precios de bienes y servicios que se detonará por esta carrera inflacionaria en los combustibles. Aunque la gasolina regular o magna es la que más se consume, el transporte de carga utiliza diésel, que ahora sale más caro. Este escenario, está anticipando una nueva escalada inflacionaria, no sólo para México, sino a nivel mundial, que es lo que anticipa también el FMI previo a su informe que dará a conocer en abril.

En esta ocasión, México no estará bien parado para soportar un nuevo embate internacional. Tenemos problemas con las finanzas públicas, no se ha logrado alcanzar el equilibrio que se rompió en el sexenio de Andrés Manuel López Obrador, por el contrario, esta administración decidió dar continuidad e incluso aumentar el gasto con la finalidad de incrementar rubros como las pensiones, el dinero a mujeres y jóvenes. Cualquiera pensaría que es un buen gasto, el problema no es gastar, sino en qué condiciones se realiza ese gasto adicional, el cual crece como bola de nieve.

Si lo ponemos en un ejemplo de finanzas de bolsillo, es como si quisiéramos seguir saliendo a comer a restaurantes, comprar nuestros antojos en la semana y gastar en diversión si nuestros ingresos disminuyen. Lo que va a pasar es un aumento en la deuda, la cual ya es elevada y un desgaste mayor en la administración pública erosionando la calidad del servicio público. 



Rentar es la nueva normalidad: la CDMX anticipa el futuro del país

El encarecimiento de la vivienda y del crédito impulsa la renta en la CDMX, marcando una tendencia que podría replicarse en todo México



Durante décadas, comprar casa fue sinónimo de estabilidad, patrimonio y éxito financiero. Hoy, esa narrativa empieza a resquebrajarse. En la Ciudad de México —el mercado más dinámico y también más tensionado del país— la realidad es otra: rentar dejó de ser un paso intermedio para convertirse en el destino final de miles de personas.

No es una percepción, es una tendencia medible. Las búsquedas inmobiliarias lo reflejan con claridad: la demanda de renta supera ya a la de compra. Plataformas digitales reportan que el interés por arrendar crece con mayor velocidad, impulsado por un factor clave: el encarecimiento sostenido de la vivienda y del financiamiento.

El resultado es un mercado que, poco a poco, se vuelve más excluyente.

Un mercado que expulsa compradores

El problema de fondo no es que la gente prefiera rentar. Es que cada vez menos personas pueden comprar.

Los precios de venta han escalado a un ritmo que supera el crecimiento de los ingresos, mientras que el crédito hipotecario se ha encarecido en un entorno de tasas elevadas. La combinación es contundente: miles de potenciales compradores quedan fuera y migran, casi por obligación, al mercado de renta.

En alcaldías como Benito Juárez, Cuauhtémoc o Coyoacán, esta presión se vuelve evidente. La demanda se concentra, pero la oferta no crece al mismo ritmo. El resultado es un entorno altamente competitivo donde el tiempo de decisión se reduce y los



La tecnología agiliza el mercado, sí, pero también lo vuelve más exigente y menos tolerante.

Más renta no significa mejor mercado

El crecimiento de la renta podría interpretarse como una evolución natural hacia modelos más flexibles. Pero en el contexto actual, también revela un problema estructural: la falta de vivienda accesible para compra.

La renta deja de ser una elección y se convierte en una imposición. A esto se suma un cambio en las expectativas. Hoy, los usuarios buscan seguridad, amenidades y funcionalidad, lo que eleva el estándar... y también el precio. Es decir, incluso rentar se vuelve más costoso.

Por cierto


La CDMX como espejo del país

Lo que ocurre en la Ciudad de México no es aislado. Es, en muchos sentidos, un adelanto de lo que podría replicarse en otras ciudades como Guadalajara, Monterrey o Querétaro.

La concentración de empleo, la llegada de nuevos residentes y la presión sobre el suelo urbano generan un patrón que tiende a repetirse: propiedad más cara, renta más demandada y acceso más restringido.

La pregunta de fondo no es si la renta seguirá creciendo. Todo indica que sí.

La verdadera pregunta es si el país está preparado para un modelo donde cada vez menos personas serán propietarias y cada vez más dependerán de su capacidad de pago mensual.

Porque si algo deja claro la CDMX es que el mercado inmobiliario no solo está cambiando de ritmo. Está cambiando de reglas. 

precios se ajustan al alza.


Así, el mercado de renta no solo crece: se tensiona.

La velocidad digital, el nuevo filtro

Hoy, el proceso inmobiliario inicia en línea para nueve de cada diez personas. El celular se ha convertido en la puerta de entrada a la vivienda, pero también en un acelerador de desigualdad.

La lógica es simple: quien ve primero, contacta primero y decide primero, se queda con el inmueble.

Este nuevo ritmo favorece a quienes tienen liquidez inmediata y capacidad de reacción, pero deja fuera a quienes necesitan más tiempo para evaluar. Además, exhibe otra debilidad: la falta de intermediación eficiente. Muchos prospectos no reciben respuesta oportuna, mientras las oportunidades se esfuman en cuestión de horas.


Pregunta:
¿Cómo te impacta a ti que las rentas sean hoy en día la principal fórmula de acceso a vivienda para miles de mexicanos empezando por la Cdmx?



@marielzuniga_



/marielzunigaenconcreto



marielzuniga_

Vivienda detenida: el costo de no decidir ya lo están pagando las ciudades

El relevo en la Canadevi Valle de México deja un mensaje incómodo pero urgente: México no tiene un problema de demanda, sino de ejecución. Sin cambios regulatorios y sin decisiones firmes de gobierno, la vivienda simplemente no va a suceder.



Por Mariel Zúñiga



señaló Gordon.

Romperlo implica decisiones políticas de fondo: simplificar trámites, dar certeza y asumir que la vivienda es una prioridad pública, no un problema secundario.

Diálogo hay... resultados faltan

El presidente saliente, Leopoldo Hirschhorn, reconoce avances importantes: hoy existe interlocución con autoridades de ambos gobiernos.

“Hay apertura, hay diálogo constante”, subrayó.

Sin embargo, el propio balance deja ver el pendiente: hablar no es suficiente si no se traduce en más vivienda construida.

La decisión de fondo: apostar por el bien mayor

El nuevo liderazgo de Canadevi plantea un punto clave: los gobiernos deben decidir si privilegian intereses particulares o el acceso a vivienda para millones.

“El reto es que se entienda el bien mayor”, dijo Gordon.

Eso significa habilitar vivienda asequible, legal y con servicios, en lugar de mantener un modelo que restringe la oferta.

Sin vivienda, no hay futuro urbano

El mensaje final del sector es contundente: no construir vivienda tiene consecuencias.

Ciudades más caras, mayor desigualdad, menor movilidad social y menos competitividad.

“El máximo reto es producir vivienda”, resumió Hirschhorn.

Y para lograrlo, el llamado es claro: menos discurso, más decisiones.

Porque en el mercado inmobiliario, como en las ciudades, lo que no se construye, se paga.

No falta demanda, falta acción

El diagnóstico está sobre la mesa y nadie lo discute:

México necesita vivienda... y mucha.

Pero el problema ya no es identificar la necesidad, sino hacer que la vivienda se construya. Así lo dejó claro Jorge Gordon al asumir la presidencia del organismo.

“La vivienda tiene que existir”, afirmó, al advertir que la producción se encuentra en niveles históricamente bajos, pese a un rezago que crece año con año.

Gobiernos que frenan lo que dicen impulsar

El señalamiento es directo: las reglas actuales están desfasadas y, en lugar de habilitar el desarrollo, lo complican.

“Hay normas para una ciudad que ya no existe”, advirtió Gordon.

La Canadevi Valle de México plantea que el reto para autoridades de la CDMX y el Estado de México es claro:

dejar de administrar la escasez y empezar a facilitar la producción. Porque mientras no se actualicen planes, usos de suelo y procesos, la vivienda seguirá atorada.

El círculo vicioso que encarece todo

Menos permisos, más trabas y mayor incertidumbre generan un efecto inmediato: menos vivienda y más cara.

“El gremio está preocupado porque no existen condiciones para producir. Es un círculo vicioso”,

Oficinas resurgen en la CDMX: 80% de las empresas ya regresó al trabajo presencial

Polanco, Reforma y Lomas concentran la mayor demanda y ya enfrentan escasez de espacios; Santa Fe baja precios para atraer inquilinos



Por Mariel Zúñiga



WEB



El mercado de oficinas en la Ciudad de México vive una nueva etapa de recuperación y transformación tras el impacto de la pandemia. Hoy, seis años después del confinamiento global, ocho de cada diez empresas ya regresaron a trabajar desde las oficinas, aunque bajo esquemas más flexibles, señaló Amy Henderson Saavedra, Senior Vice President de CBRE México.

La especialista explicó que el sector corporativo ha evolucionado hacia oficinas de mayor calidad, con servicios y ubicaciones estratégicas, lo que está generando una fuerte demanda en algunos corredores y nuevas oportunidades en otros.

“Hoy ya tenemos claridad de cómo se trabaja. Las empresas están regresando porque la interacción personal sigue siendo clave para la productividad”, afirmó.

El regreso a la oficina: flexible, pero inevitable

Antes de la pandemia, el mercado corporativo vivía uno de sus mejores momentos. Entre 2018 y 2019 la absorción de oficinas alcanzó niveles récord, impulsada por el crecimiento empresarial.

La crisis sanitaria de 2020 cambió radicalmente ese panorama y generó una pausa casi total en la toma de decisiones inmobiliarias. “En 2020 nadie sabía qué iba a pasar. Las empresas se preguntaban si iban a necesitar más oficinas o menos”, recordó Henderson.

Hoy, el panorama es distinto. Estudios internos de CBRE indican que el 80% de las empresas ya regresó a las oficinas hasta cuatro días a la semana, aunque con mayor flexibilidad laboral.

“Somos seres humanos, necesitamos interactuar. Muchos temas se resuelven más rápido frente a frente que en una videollamada”.

Los corredores premium ya tienen poca disponibilidad

La recuperación del mercado no es uniforme. Los corredores corporativos más consolidados de la capital —Polanco, Reforma y Lomas— registran una demanda muy alta y cada vez menos espacios disponibles.

“Si una empresa grande busca pisos contiguos en esos corredores, prácticamente los puedo contar con una mano”, explicó.

Estos mercados concentran la mayor preferencia de las empresas por su conectividad, servicios y oferta de edificios clase A, que incluyen amenidades como gimnasios, áreas comerciales y espacios de convivencia.

“Las empresas valoran mucho los edificios con servicios y amenidades porque ayudan a motivar a los empleados a regresar”.

Santa Fe: buenos edificios, pero con retos de accesibilidad

En contraste, otros corredores presentan mayores niveles de vacancia. El caso más evidente es Santa Fe, que registra disponibilidades cercanas al 27%, principalmente por los problemas históricos de conectividad.

“Santa Fe tiene muy buenos edificios, pero la ubicación sigue siendo un reto, sobre todo por el tráfico en las entradas y salidas”.

Ante esta situación, los propietarios han tenido que ajustar precios para atraer inquilinos.

“Las rentas en Santa Fe pueden estar alrededor de 20% por debajo de corredores como Lomas”.

Aun así, la especialista destacó que la zona ha evolucionado y hoy cuenta con una mezcla de vivienda, comercio y oficinas que la convierte en un submercado relevante.

Nuevas empresas impulsan la demanda

Uno de los factores que más está impulsando la absorción de oficinas es la llegada de centros de servicios compartidos (Shared Services) que atienden principalmente al mercado estadounidense. “Es demanda nueva que llega a México, no empresas que se cambian de un edificio a otro”.

Empresas de tecnología, finanzas, farmacéuticas y consultoría encabezan la expansión.

“Hemos visto compañías de tecnología que tomaron más de 15 mil metros cuadrados en un solo movimiento”.

Prearrendamientos y nuevos proyectos en puerta

La recuperación también se refleja en los prearrendamientos de edificios nuevos, especialmente en Polanco.

Esto significa que algunas empresas están reservando espacios antes de que los proyectos se terminen, anticipando un crecimiento futuro.

“Los inquilinos están apartando lugar porque quieren mudarse a edificios de mejor calidad”.

Sin embargo, Henderson advierte que la construcción podría quedarse corta frente al crecimiento de la demanda.

“Si empezaran a construir hoy, esos edificios llegarían al mercado en tres o cuatro años”.

Precios aún competitivos frente a mercados globales

A pesar del dinamismo del mercado corporativo mexicano, las rentas siguen siendo muy competitivas frente a ciudades internacionales como Nueva York o Londres.

“En ciertas zonas de Nueva York los precios pueden ser hasta tres veces más altos que en México”.

Incluso, señaló que los valores de renta no han aumentado tanto en las últimas décadas, lo que limita proyectos de reconversión de edificios como ocurre en otros mercados.

Un mercado con perspectivas positivas

Para CBRE, la absorción de oficinas continuará creciendo gradualmente conforme las empresas expandan sus operaciones y el trabajo presencial se consolide.

“Las empresas van a seguir demandando espacios de calidad y eventualmente los corredores más demandados podrían quedarse sin inventario”.

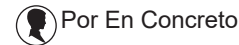
Por ello, la especialista consideró que es momento de que los desarrolladores reactiven proyectos, especialmente en las zonas con mayor demanda.

“La gente quiere regresar a la oficina. Con esquemas flexibles, sí, pero estar en la oficina sigue siendo mucho más eficiente”.



Se detonará crecimiento inmobiliario en 2º semestre.- Spot 2

**En el segmento industrial se espera la revisión del TMEC, pero no ha bajado la demanda; se abren posibilidades en Santa Fe con la conectividad del Tren. Asimismo en retail y coworking con el mundial*



Por En Concreto



WEB



Todos los sectores del mercado inmobiliario se detonarán más o menos en el segundo semestre, precisó Pablo Gadsden CGO y Co-Founder de spot2

En entrevista con #EnConcretoContigo citó que por ejemplo en el segmento industrial mientras que en los primeros meses del año no hubo disminución de demanda de naves industriales aunque con tamaño poco más chico, se prevé que a finales de año crezcan más en tamaño.

“Están a la espera de qué pasa con el TMEC”, afirmó y añadió “... puede que a finales de este año puedan consolidarse, que será muy positivo, y entonces se lleve a un aumento, o sea, la absorción en los tres sectores: inmobiliario, industrial y retail”, apuntó.

Precisó que en el segmento corporativo hay zonas que ya no tienen oferta por lo que la demanda busca edificios tecnológicos, sustentables, LEED en buenas zonas o aquellos que pueda reconvertir.

“Vemos un tema de reacondicionamiento de edificios, edificios que son “C” o “B”, muchos desarrolladores prefieren realmente comprarlos y meterles una manita de gato y mejorarlos para justos satisfacerse de la demanda, porque esos corredores hoy no tienen tanta construcción: Polanco tiene el Park Hyatt, tiene el nuevo de Sordo Magdalena, que prácticamente ya están completamente arrendados, por ejemplo”.

El experto previó que también se moverá en forma interesante el tema de los “Coworkings” principalmente a raíz del mundial pues pueden sacar buenos paquetes.

“México puede tener mucho turismo, es mejor ver para muchos el mundial estando en el país, por la fiesta y demás vs en Estados Unidos. Entonces, creemos que muchos internacionales

pueden venir y contratar un mes de coworking, entonces puede que veamos mucho movimiento por ahí”.

Añadió que el segmento del retail ha sido el más constante. “No veo una aceleración muy agresiva en retail, pero igual se ha tenido un crecimiento constante”.

Y en oficinas, reiteró que pueden abrirse posibilidades para la oferta por ejemplo en Santa Fe si se detona con el tren nuevo, ahora que ya conecta con Observatorio y desde Toluca.

El “plus” de Spot 2

Spot 2 se diferencia por su especialización en los sectores industrial, corporativo y comercial en donde lo primero es promover y concretar las ventas, explicó el directivo.

“hoy somos la única plataforma con enfoque exclusivo en locales comerciales, oficinas y naves industriales, por lo tanto todo lo que sea inmueble comercial, somos la única plataforma que se especializa en eso. Es uno de nuestros principales fuertes y principales diferenciadores.

“La especialización nos da un cierto valor para que tanto todos nuestros usuarios, tanto brokers como inquilinos potenciales y propietarios y desarrolladores, confíen en nosotros porque nos estamos separando de diferentes plataformas para dar esta especialización”

Aseveró que el valor agregado que aportan al mercado inmobiliario es la verticalización del proceso que al final logra acelerar el proceso, la negociación.

“El usuario no sabe cómo, pero sí lo que necesita. Entonces hacemos este match a través de la plataforma donde la demanda encuentra la oferta; asignamos a un asesor que es afiliado a la plataforma que le va a dar seguimiento puntual durante todo el proceso, tanto al inquilino como a la oferta

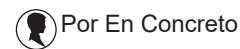
“Lo hace que te puedas entrar un poco más en el mercado, acelere un poco más el proceso de la transacción, te dé un poco el panorama y no te cases solo en una zona, te dé panoramas de otras zonas que pueden ser mejor, ya sea por costo beneficio o si quieres estar en zonas premium... Entonces este acompañamiento de principio a fin nos ayuda mucho para controlar el deal y darle velocidad, ¿no? Y ese es nuestro modelo de éxito”.

El experto explicó que hoy Spot 2 no cobra por publicar los espacios, “compartimos el riesgo con los propietarios”. Ya cuando se cierra por cuenta de alguno de los asesores afiliados entonces cobra la comisión como la de asesor, lo usual.

Actualmente Spot 2 cuenta con más de 45 mil propiedades publicadas en la plataforma, más otro gran tanto de propiedades, se podría decir que otras 30.000, que no son públicas, pero a las que tienen acceso junto con sus brokers afiliados. .

Comprar se aleja: la renta domina el nuevo orden inmobiliario

**El encarecimiento de la vivienda empuja a miles hacia la renta en la CDMX, evidenciando un mercado cada vez más desigual y dependiente de la capacidad de pago inmediata.*



Por En Concreto



WEB



El sueño de comprar vivienda en México, especialmente en la Ciudad de México, se está desdibujando. Lo que antes era una meta patrimonial hoy se convierte, para muchos, en una aspiración lejana frente a una realidad contundente: rentar es, cada vez más, la única opción viable.

Los datos del ecosistema digital lo confirman. Según Juan Céspedes, head de Inmuebles en Mercado Libre, el mercado enfrenta una paradoja preocupante: precios de venta elevados conviven con una demanda creciente —y más urgente— por renta. “Particularmente en la Ciudad de México, la búsqueda de renta está por encima de otros mercados”, advierte.

Un mercado excluyente

El problema no es menor. El alza sostenida en los precios de venta, sumada al encarecimiento del financiamiento, está dejando fuera a una parte significativa de la población. La consecuencia es un desplazamiento forzado hacia el arrendamiento, donde la competencia también presiona los precios al alza.

En zonas como Benito Juárez, Cuauhtémoc o Coyoacán, la demanda se concentra, pero no necesariamente se satisface. La escasez relativa de oferta frente al volumen de interesados genera un entorno cada vez más restrictivo, donde quien no reacciona rápido simplemente queda fuera.

La trampa digital del mercado

El auge de las plataformas digitales ha facilitado la búsqueda, pero

también ha acelerado la presión sobre el mercado. Hoy, 9 de cada 10 usuarios inicia su proceso en línea, principalmente desde el celular, lo que convierte la decisión en un proceso inmediato, competitivo y, muchas veces, poco reflexivo.

En este entorno, la velocidad lo es todo: quien responde primero gana. Sin embargo, detrás de esta eficiencia tecnológica se esconde una debilidad estructural: muchos intermediarios no logran atender la demanda a tiempo, dejando oportunidades perdidas y usuarios frustrados.

Más demanda, menos acceso


El crecimiento de la renta no necesariamente refleja un mercado sano. Al contrario, puede ser síntoma de un sistema que no está generando suficiente vivienda accesible para compra. La renta deja de ser una elección y se convierte en una imposición.

A esto se suma un cambio en las prioridades: seguridad, amenidades y funcionalidad pesan cada vez más, elevando también el estándar —y el precio— de lo que se considera habitable.

La tendencia no es exclusiva de México, pero en la CDMX se vuelve más visible y más crítica. El mercado se está reconfigurando hacia un modelo donde la propiedad se concentra y el acceso se restringe. Y la pregunta de fondo es inevitable: ¿estamos frente a un ajuste natural del mercado o ante una crisis silenciosa de acceso a la vivienda?

Valuadores en México: entre la profesionalización, la presión fiscal y nuevas áreas de oportunidad

El gremio de valuadores en México vive una etapa de transformación: busca mayor reconocimiento legal, eleva sus estándares de certificación y enfrenta un entorno con mayor vigilancia. Mientras el sector inmobiliario lidera la demanda, surgen nuevas oportunidades en especialidades técnicas y servicios de alto valor.

 Por En Concreto

 WEB



Un gremio consolidado que busca mayor reconocimiento

Con más de cinco décadas de existencia, la Federación de Colegios de Valuadores (FECOVAL) representa hoy a 53 colegios y alrededor de 3,600 valuadores en todo el país.

Sin embargo, dijo en entrevista para #EnConcretoContigo que pese a su trayectoria, el reto central sigue siendo el reconocimiento pleno de la profesión en el marco legal.

Actualmente, la figura del valuador no está claramente establecida en el Código Fiscal de la Federación, lo que genera vacíos y discrepancias en la práctica, especialmente en avalúos con fines fiscales.

La apuesta: certificación y Ley General de Valuación

Ante este escenario, el gremio impulsa dos grandes ejes:

- La acreditación del valuador federado (ABAF),

que busca garantizar capacidades técnicas, ética y actualización.

- La creación de una Ley General de Valuación, actualmente en revisión, que pretende unificar criterios, registros y estándares a nivel nacional.

El objetivo es claro: pasar de un sistema fragmentado a uno homologado y confiable.

Avalúos bajo mayor vigilancia

El entorno operativo del valuador también está cambiando. En estados como Quintana Roo, las autoridades fiscales han implementado plataformas digitales para validar avalúos en operaciones como traslado de dominio.

Esto obliga a que los valores reportados se alineen al mercado real. "Hoy hay más control; el avalúo debe reflejar el valor comercial, sin distorsiones", señala Ortiz Jasso.

Sostenibilidad: el negocio del futuro que exige compromiso hoy.- FUNO

El sector inmobiliario en México ha madurado en sostenibilidad, pero el verdadero reto es convertirla en una práctica obligatoria y cotidiana. Empresas, gobierno y consumidores deben asumir su responsabilidad.

 Por Mariel Zúñiga

 WEB



De obligación a estrategia empresarial

Hace apenas 10 o 15 años, hablar de sostenibilidad en México era referirse a trámites y permisos. Hoy, el panorama es radicalmente distinto. Para Ana Karen Mora, directora de Sostenibilidad de Fibra Uno, el sector ha evolucionado hacia una visión mucho más profunda.

“Pasamos del cumplimiento legal a la filantropía y hoy entendemos que la sostenibilidad es parte del negocio”, explicó.

Dijo en entrevista para En Concreto que ya no se trata solo de mitigar impactos, sino de integrar factores ambientales, sociales y de gobernanza en la operación diaria. Esto incluso define el acceso a capital, pues inversionistas institucionales privilegian empresas comprometidas con estos principios.

Una tarea pendiente: regulación y alcance

Sin embargo, el avance es desigual. Mientras grandes empresas adoptan estándares internacionales, gran parte del sector —especialmente vivienda y pymes— opera bajo esquemas voluntarios.

“Ese es el gran problema: sigue siendo opcional”, advirtió Mora.

Aunque nuevas disposiciones obligarán a empresas que cotizan en bolsa a reportar sus impactos ambientales y climáticos, el reto es extender estas prácticas a toda la cadena productiva.

La falta de normas claras en vivienda, por ejemplo, permite que cada desarrollador implemente medidas a discreción, sin un estándar común.

Financiamiento como motor del cambio

Afirmó que ante la falta de regulación, el sistema financiero ha tomado un rol clave. Bancos e instituciones ofrecen mejores condiciones a

proyectos sostenibles, desde créditos preferenciales hasta instrumentos como bonos verdes.

Este incentivo ha demostrado que la sostenibilidad no solo es viable, sino rentable.

“El dinero habla”, resumió Mora. Cuando eficiencia y ahorro van de la mano, la adopción se acelera.

Eficiencia antes que grandes inversiones

Uno de los errores más comunes es pensar que la sostenibilidad implica grandes inversiones. La realidad es distinta.

Señaló que antes de apostar por energías renovables, el primer paso es reducir el consumo. En edificios y hogares, esto implica modernizar sistemas de iluminación, climatización o equipos.

El principio es claro: consumir menos antes de producir mejor.

La responsabilidad individual también cuenta

Ana Karen Mora precisó que el cambio no puede recaer únicamente en empresas y gobiernos. Los consumidores tienen un papel decisivo.

Desde elegir viviendas certificadas hasta modificar hábitos de consumo, cada decisión suma. “Nadie está peleado con su bolsillo”, señaló Mora, al destacar que muchas acciones sostenibles también generan ahorros.

Sostenibilidad: condición para crecer como país

Más allá del impacto ambiental, la sostenibilidad se ha convertido en un factor estratégico para el desarrollo económico.

En un contexto de relocalización de empresas, México enfrenta un reto clave: garantizar agua, energía y condiciones adecuadas para la inversión.

Sin estos recursos, advierte Mora, las oportunidades pueden perderse frente a otros países.

Un compromiso compartido

El mensaje es contundente: la sostenibilidad ya no puede ser una elección. Debe convertirse en un compromiso compartido entre empresas, autoridades y ciudadanos.

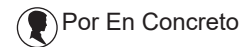
Porque no se trata solo de cuidar el medio ambiente, sino de asegurar la viabilidad económica, social y productiva del país en el largo plazo.

¡Efectos del MUNDIAL!



Del co-living al Airbnb: el Mundial detonará una nueva era inmobiliaria.- Inmuebles 24

La llegada del Mundial generará un boom en la renta temporal y consolidará modelos flexibles como el co-living, impulsando precios, ocupación y nuevas estrategias para desarrolladores.



La cuenta regresiva hacia el Mundial de fútbol ya comienza a reflejarse en el mercado inmobiliario mexicano. Más allá del espectáculo deportivo, el evento promete convertirse en un detonador clave para la renta temporal y la evolución de modelos de negocio habitacional.

Para Julio César Mendoza, Gerente Comercial y vocero de Inmuebles24, el cambio será evidente: mayor demanda, incrementos en precios y una aceleración en esquemas flexibles como el co-living.

El boom de la renta de corta estancia

En entrevista con En Concreto aseveró que el Mundial atraerá entre cuatro y cinco millones de visitantes adicionales, lo que ejercerá presión directa sobre la oferta de alojamiento.

“En eventos similares hemos visto incrementos de entre 10 y 20% en precios, dependiendo de la zona”, explica Mendoza. Este aumento responde no solo a la alta demanda, sino al perfil del visitante, dispuesto a pagar un “premium” por ubicación, servicios y comodidad.

Plataformas de renta temporal, departamentos amueblados y esquemas híbridos serán los principales beneficiados de este auge. Co-living: de tendencia a protagonista

En este contexto, el co-living emerge como uno de los modelos más dinámicos. Actualmente concentrado en zonas céntricas de Ciudad de México, este esquema ofrece contratos flexibles —de tres a seis meses— y costos hasta 20% más bajos que una renta tradicional individual.

Pero su valor va más allá del precio. La combinación de espacios privados con amenidades compartidas, servicios incluidos y comunidad lo convierte en una solución ideal para nómadas digitales, expatriados y visitantes temporales.

“Ya no solo se renta un espacio, se renta una experiencia”, resume Mendoza.

Un negocio atractivo para inversionistas


El auge del co-living también responde a su rentabilidad. Propietarios que han reconvertido edificios hacia este modelo han logrado incrementos de entre 400 y 500 puntos base en sus rendimientos.

Esto implica un cambio estructural: dejar atrás el arrendamiento tradicional para apostar por esquemas operativos más complejos, pero con mayor potencial de ingresos.

El efecto rebote y el legado

Si bien el incremento en precios y demanda será más intenso durante el Mundial, el mercado tiende a estabilizarse posteriormente. Sin embargo, el impacto no desaparecerá.

El evento dejará una mayor profesionalización en la renta temporal, una oferta más sofisticada y una adopción acelerada de modelos flexibles.

Así, el Mundial no solo llenará estadios, sino que también reconfigurará la manera en que se vive, se renta y se invierte en el sector inmobiliario en México. 

Mujeres al frente



Más mujeres acceden a crédito hipotecario, pero enfrentan rezagos en salud y financiamiento para emprender

La participación femenina en el mercado de vivienda sigue creciendo en México: cerca del 44% de los créditos hipotecarios ya son solicitados por mujeres. Sin embargo, este avance contrasta con otros rezagos sociales: más de 15 millones de mujeres carecen de acceso a servicios de salud y la mayoría de las emprendedoras enfrenta barreras para obtener financiamiento y formalizar sus negocios.

 Por Mariel Zúñiga

 WEB

Mayor presencia femenina en créditos hipotecarios

Las mujeres han ganado terreno en el acceso al financiamiento para vivienda en México. Actualmente solicitan aproximadamente el 44% de los créditos hipotecarios del país, lo que refleja una mayor participación en decisiones patrimoniales y en la adquisición de vivienda.

De acuerdo con información publicada por IDC Online, este avance muestra un cambio importante en la dinámica del mercado inmobiliario, donde cada vez más mujeres se convierten en propietarias.

No obstante, la brecha de género persiste en el sector bancario. Diversos análisis indican que entre el 33% y el 43% de las hipotecas otorgadas por la banca corresponden a mujeres, mientras que su presencia es mayor en organismos públicos de vivienda como Infonavit, donde su participación ha crecido de forma constante.

Datos recopilados por plataformas del sector como La Haus y Solidez Hipotecaria confirman esta tendencia de mayor participación femenina en el financiamiento para vivienda.

Retrocede el acceso a servicios de salud

En contraste con el avance en materia patrimonial, el acceso a servicios médicos ha mostrado un deterioro importante en los últimos años.

Entre 2018 y 2024 se duplicó la población sin acceso a servicios de salud, al pasar de alrededor del 16% al 34% de los mexicanos, lo que representa entre 41.9 y 44.5 millones de personas sin cobertura.

Dentro de este universo, más de 15 millones son mujeres, lo que evidencia que el deterioro en la cobertura sanitaria impacta de manera significativa a la población femenina.

Mujeres emprendedoras: motor económico con poco financiamiento

A pesar de estas brechas, las mujeres siguen siendo un motor clave del emprendimiento en el país.

Datos difundidos por la Concanaco Servytur indican que:

- 6.8 millones de mujeres operan negocios propios o trabajan por cuenta propia.
- Son propietarias de entre el 37% y 47% de las MiPyMES en México.
- Casi 3 de cada 10 mujeres ocupadas son emprendedoras.

Sin embargo, el ecosistema empresarial femenino enfrenta fuertes limitaciones estructurales. El 82% de los negocios liderados por mujeres opera en la informalidad, mientras que solo el 18% está registrado ante el SAT.

Además, la gran mayoría de estos proyectos son microempresas: 99.5% tiene una escala muy pequeña y 84.5% opera con máximo dos personas, aunque aun así generan **empleo para más de 2.9 millones de trabajadores**.

Barreras persistentes

Entre los principales obstáculos que enfrentan las emprendedoras mexicanas destacan:

- Acceso limitado a financiamiento
- Carga desproporcionada de trabajo doméstico
- Dificultades para la formalización empresarial

A pesar de ello, las principales motivaciones para emprender siguen siendo la independencia económica, mejorar la calidad de vida y la necesidad de ingresos, de acuerdo con análisis difundidos por Concanaco Servytur, así como reportes sobre emprendimiento femenino elaborados con base en datos del INEGI.



La otra cara del liderazgo femenino: éxito, desgaste y la lucha por el equilibrio

Más mujeres llegan a posiciones de liderazgo, pero enfrentan una crisis silenciosa: agotamiento, autoexigencia y falta de condiciones equitativas frenan su desarrollo..

Por Mariel Zúñiga

 WEB

Un avance con costo emocional

El liderazgo femenino en México vive un momento de expansión, pero también de tensión. Para Beatriz Cruz Santana, experta en estrategia y gobierno corporativo, el fenómeno tiene una cara poco visible: el burnout.

“El 45% de las mujeres en alta dirección presenta agotamiento”, señaló en entrevista para En Concreto, al referirse a una encuesta reciente aplicada en el país.

Este desgaste no responde únicamente a la carga laboral, sino a una desigual distribución de responsabilidades dentro y fuera del trabajo.



La doble jornada que limita el liderazgo

Las mujeres no solo lideran equipos, también sostienen hogares. El cuidado de hijos, padres y tareas domésticas sigue recayendo mayoritariamente en ellas.

El resultado es una sobrecarga constante que, en muchos casos, las obliga a frenar su carrera profesional.

“Lo primero que se abandona no es la familia, es la carrera”, explicó.

El enemigo interno: perfeccionismo y autoexclusión

A esta presión estructural se suma un factor cultural: la autoexigencia.

En procesos de selección, muchas mujeres solo aplican si cumplen todos los requisitos, mientras que los hombres se arriesgan con menos credenciales.

Este fenómeno explica por qué menos mujeres acceden a posiciones estratégicas y de alta visibilidad dentro de las organizaciones.

Falta de exposición en proyectos clave

El 31% de las mujeres reporta desigualdad en la asignación de proyectos estratégicos, aquellos que permiten crecer, influir y posicionarse.

Sin estas oportunidades, el talento femenino queda fuera del radar en la toma de decisiones.

El equilibrio perfecto es un mito

Uno de los mayores errores, advierte Cruz Santana, es perseguir un equilibrio ideal entre vida personal y profesional.

La propuesta es distinta: un equilibrio dinámico. “No es estático, es por etapas”, explica.

Esto implica aceptar que habrá momentos donde la carrera demandará más energía y otros donde la vida personal será prioridad.

La importancia de los aliados y la corresponsabilidad

El camino no se recorre en solitario. La especialista subraya el papel de los aliados —especialmente hombres— que impulsan el talento femenino dentro de las organizaciones.

Pero también insiste en la corresponsabilidad en el hogar. “La casa debe funcionar como un sistema”, afirma, con acuerdos claros y tareas compartidas.

Empresas más flexibles, mujeres más presentes

Las organizaciones juegan un rol clave. Esquemas de trabajo híbrido, programas de mentoría y políticas de inclusión han demostrado ser factores que permiten a más mujeres mantenerse y crecer.

Además, la incursión en áreas como tecnología e inteligencia artificial abre nuevas oportunidades para reducir brechas.

Una crisis que exige acción

La llamada “crisis invisible” del liderazgo femenino no responde a falta de talento, sino a estructuras que no han evolucionado al mismo ritmo.

Atender el burnout, redistribuir responsabilidades y generar condiciones equitativas no es solo una agenda social, sino económica.

El reto es claro: construir un entorno donde las mujeres no tengan que elegir entre liderar o sostener su vida personal.

Porque el verdadero liderazgo no debería implicar agotarse para sostenerlo todo.

El nuevo inversionista mexicano: jóvenes digitales, hombres predominantes y un mercado marcado por el miedo

Un estudio de Dinamic Co revela que millones de mexicanos están interesados en invertir, especialmente jóvenes y hombres, pero enfrentan barreras como desinformación, fraudes y falta de confianza. CETES, criptomonedas y bienes raíces concentran el interés, aunque no siempre la mejor reputación.

Por En Concreto

WEB



Más interés del esperado... pero con incertidumbre

En México sí existe una creciente cultura de inversión, pero no necesariamente informada ni segura. Así lo revela un estudio basado en más de 30 millones de conversaciones en redes sociales, donde el tema central no es la rentabilidad, sino el miedo.

“La gente quiere invertir, pero no sabe en qué instrumento confiar ni cómo empezar”, explica Gabriela Medina. La conversación digital está marcada por dudas, experiencias negativas y alertas sobre fraudes.

El perfil del inversionista: jóvenes al frente

En entrevista con #EnConcretoContigo se refirió a que el análisis permite identificar con claridad quiénes están interesados en invertir en México:

- 63% de la conversación es masculina, lo que confirma que el mundo financiero sigue dominado por hombres.
- Solo 17% corresponde a mujeres, mostrando una brecha relevante.
- El segmento más activo está entre 25 y 45 años, aunque el dato más revelador es que:



Este cambio reduce prácticas irregulares y eleva la transparencia, pero también incrementa la responsabilidad del valuador.

El mercado: inmobiliario domina, pero no es el único

El sector inmobiliario concentra la mayor carga de trabajo en México, particularmente en:

- Avalúos comerciales
- Avalúos para créditos hipotecarios (bajo regulación de Sociedad Hipotecaria Federal)
- Avalúos judiciales

No obstante, el campo de acción del valuador es mucho más amplio.

Nuevas oportunidades: especialización y nichos técnicos

El crecimiento del mercado abre oportunidades en áreas menos tradicionales, como:

- Valuación de maquinaria y equipo
- Activos intangibles
- Empresas en marcha
- Industria aeronáutica

En este último caso, ya existen programas especializados en colaboración con instituciones académicas, lo que refleja la evolución del gremio hacia sectores más sofisticados.

Capacitación, ética y tecnología

El nuevo entorno exige valuadores mejor preparados. La capacitación continua, certificaciones y formación especializada son ahora indispensables.

Además, herramientas como la inteligencia artificial comienzan a integrarse como apoyo en los procesos, sin sustituir el criterio profesional.

La ética también se vuelve central, especialmente en un entorno más vigilado.

Un mercado con potencial... si se construye confianza


El valuador es un actor clave en el sistema inmobiliario y financiero, pero su valor depende de la credibilidad.

Por ello, iniciativas como códigos QR en avalúos, registros verificados y certificaciones buscan dar transparencia al usuario final.

El reto de fondo

El sector tiene una oportunidad clara: consolidarse como un pilar técnico confiable en la economía.

Para lograrlo, deberá cerrar brechas legales, profesionalizar a sus integrantes y adaptarse a un mercado más exigente.

Porque en un entorno donde cada peso cuenta, el valor correcto es más importante que nunca. 

45
Años
TRABAJANDO PARA TU BIENESTAR

CONSTRUIAMOS HOGARES CON EL CORAZÓN
RECORDANDO QUE LOS SUEÑOS PUEDEN HACERSE REALIDAD



Tu casa.
tu historia.

GIM

LIVING SPACES

HU LIFESTYLE
INSPIRADO EN TI



CELEBRÁNDOLO CON LA PRESENTACIÓN DE





- Los jóvenes de 18 a 25 años (9.5%) participan más que los adultos de 46 a 55 (5.3%). Esto refleja un cambio de mentalidad: las nuevas generaciones buscan generar riqueza desde edades tempranas.

Inversión joven: nuevos modelos y mentalidad

Los jóvenes no solo están interesados, sino que están innovando en la forma de invertir. Modelos como la propiedad fraccionada o la inversión colectiva en departamentos comienzan a tomar fuerza.

Ya no se trata de comprar vivienda para habitar, sino para generar ingresos. “El chip cambió: ya no es dónde trabajar, sino cómo hacer dinero”, destaca Medina.

Tres perfiles definen el mercado

El ecosistema de inversionistas digitales se divide en tres grupos:

- Inversionistas activos, que ya operan en mercados financieros.
- Interesados con miedo, que buscan opciones pero no se deciden.
- Aspiracionales, que aún no tienen capacidad económica, pero quieren aprender.

En todos los casos, el miedo al fraude, la pérdida o elegir mal es constante.

¿Dónde quieren poner su dinero?

Los instrumentos más presentes en la conversación son:

- CETES y bonos, como opción segura.
- Criptomonedas, impulsadas por su potencial de alto rendimiento.
- Bienes raíces, aún relevantes pero menos recomendados.

Sin embargo, al analizar reputación, el panorama cambia:

- Crowdfunding y derivados destacan como mejor valorados.
- Bienes raíces y “ladrillos” presentan menor confianza.
- Acciones bursátiles también enfrentan percepciones negativas.

Esto evidencia una desconexión entre popularidad y confianza.

Los mitos que frenan la inversión

Persisten ideas que limitan la participación:

- Que invertir es solo para ricos.
- Que siempre implica alto riesgo.
- Que se necesita conocimiento especializado.

Aunque representan un porcentaje menor, siguen influyendo en la toma de decisiones.

El gran reto: confianza y educación

El hallazgo clave es que el mexicano no busca el mayor rendimiento, sino seguridad y control sobre su dinero.

Prefiere instrumentos flexibles, con liquidez y bajo riesgo, aunque esto implique menor ganancia.

“La prioridad no es ganar más, es no perder”, resume Medina.

Una oportunidad para el sistema financiero

El estudio concluye que existe una enorme oportunidad para instituciones financieras:

- Acercarse a jóvenes y mujeres.
- Diseñar productos más claros y accesibles.
- Apostar por la educación financiera.

Porque el interés está ahí. Lo que falta es confianza. 

México se perfila como el país más atractivo del mundo para exportar a Estados Unidos

BBVA prevé crecimiento de 1.8% en 2026 y la creación de 470 mil nuevos empleos, muy por encima de la estimación de Banxico



Por En Concreto



WEB

México se perfila para convertirse en el país más atractivo del mundo para producir y exportar hacia Estados Unidos, impulsado por su integración comercial, el trato preferencial del acuerdo regional y el fortalecimiento de las cadenas de valor de América del Norte.

Así lo afirmó Carlos Serrano, economista en jefe de BBVA Research, durante la presentación del informe Situación México, donde también anticipó que la economía mexicana podría crecer 1.8% en 2026 y generar alrededor de 470 mil nuevos empleos formales, una cifra superior al rango estimado por el banco central.

“Si se mantiene este escenario, México va a ser el país más atractivo del mundo para producir y exportar a Estados Unidos”, aseguró.

Ventaja comercial frente al resto del mundo

De acuerdo con el análisis, México mantiene su posición como principal socio comercial de Estados Unidos, lugar que alcanzó en 2023 y que se ha consolidado en los últimos años.

Una de las claves es el trato preferencial que otorga el acuerdo comercial de América del Norte, lo que permite que la mayoría de las exportaciones mexicanas ingresen al mercado estadounidense sin aranceles.

“El 81% de todo lo que México exportó a Estados Unidos en 2025 se hizo bajo el T-MEC, lo que representa una ventaja enorme frente a otros países”, explicó Serrano.

Incluso, destacó que recientemente el gobierno estadounidense volvió a enviar señales de respaldo al acuerdo al exentar de nuevos aranceles a los productos que se comercian dentro del tratado regional.

“Estados Unidos ha dado varias señales de darle al T-MEC un trato que no ha dado a ningún otro acuerdo comercial en el mundo”.

Revisión del T-MEC: escenario favorable

De cara al proceso de revisión del acuerdo comercial, BBVA considera poco probable una ruptura del tratado, ya que existe un fuerte respaldo del sector privado estadounidense.

El escenario más probable, de acuerdo con el análisis del banco, es que el acuerdo continúe con algunos ajustes, lo que mantendría la certidumbre para las inversiones en la región.

“Creemos que el escenario más probable es que el tratado continúe. Eso es un muy buen resultado para México”.

Economía retomará impulso en 2026

El informe también anticipa una mejora en el desempeño económico del país, después del bajo crecimiento observado en 2025.

BBVA prevé que el PIB mexicano crezca 1.8% en 2026, impulsado por tres factores principales:

- Mayor demanda interna
- Recuperación de la inversión
- Fortalecimiento del comercio exterior

“Las perspectivas para 2026 son más favorables porque esperamos mejoras tanto en la demanda interna como en la externa”, señaló el economista.

Empleo superará expectativas

Uno de los indicadores que podría mostrar mayor dinamismo es el mercado laboral formal.

BBVA estima que en 2026 se generarán 470 mil nuevos empleos formales, una cifra superior al rango previsto por el Banco de México, que se ubica entre 260 mil y 460 mil puestos de trabajo.


“Nuestra previsión es de alrededor de 470 mil nuevos empleos formales, por encima del límite superior del rango de Banxico”.

Esta recuperación del empleo se apoyaría en una reactivación de la inversión y en el crecimiento del sector manufacturero, especialmente en industrias vinculadas con la demanda estadounidense.

Nearshoring y tecnología impulsarán la industria

Otro factor clave será el impulso de la manufactura vinculada a la inversión tecnológica en Estados Unidos, especialmente en áreas relacionadas con inteligencia artificial y centros de datos.

“La manufactura no automatizada ligada a la inversión en inteligencia artificial en Estados Unidos será uno de los motores de crecimiento”.

Con estas condiciones, BBVA considera que México seguirá consolidándose como una plataforma estratégica de producción para el mercado estadounidense, reforzando su papel dentro de las cadenas globales de suministro. 



ESPECIAL COBERTURA

89

ABM ASOCIACIÓN DE
BANCOS DE
MÉXICO
CONVENCIÓN
BANCARIA

Innovando la banca,
construyendo el futuro



Un nuevo enfoque de la Convención Bancaria

Por Víctor M Ortiz Niño  Cortesía



La 89 Convención Bancaria de la Asociación de Bancos de México (ABM), realizada del 18 al 20 de marzo del 2026 en Cancún Quintana Roo, se caracterizó por exponer y comentar temas novedosos que están correlacionados con la intermediación bancaria, como son: el empoderamiento económico y la movilidad social; el principal desafío es la informalidad y baja productividad; educación financiera y psicología del comportamiento; geopolítica y riesgo global; liderazgo global y transformación; las mujeres en las MIPyMEs y el apoyo de la Fundación ABM.

“Innovando la banca, construyendo el futuro”, fue el lema de la Convención Bancaria, donde se trataron los temas relevantes de la actividad bancaria, como son: el cliente al centro como la gran prioridad de la banca; el avance del crédito en la economía nacional; el futuro del dinero, la productividad y la inversión; crédito a la infraestructura; modificación a regulaciones para facilitar los pagos digitales; la firma de Convenio del Código de mejores prácticas.

Empoderamiento económico y la movilidad social. - Inés Sáenz Negrete, especialista en sostenibilidad, impacto social e inclusión, Gonzalo Hernández Licona, director del Observatorio Social del Centro de Estudios Espinosa Yglesias (CEEY), Gerardo Esquivel, profesor del Colmex y Roberto Vélez, director ejecutivo del Centro de Estudios Espinosa Yglesias (CEEY), fueron los participantes del panel respectivo.

Señalaron que en México el 20 por ciento de la población se ubica en el nivel socioeconómica más bajo, en el cual nace y crece la

mayoría porque de 100 personas 78 se mantienen en el mismo, lo que genera un problema de movilidad social, la cual está ligada con la desigualdad de oportunidades, lo que se puede interpretar en una situación de origen es destino, por lo que para superar ese círculo se requiere un entorno habilitario. <https://grupoenconcreto.com/finanzas/bancos/debe-haber-empoderamiento-economico-para-tener-movilidad-social/>

Señalando que el porcentaje más alto de causas de la movilidad social, lo representa el recurso económico del hogar de origen y a que sus padres estaban, o no, incluidos financieramente, por lo que la falta de movilidad social y el no poder salir de la pobreza no solamente es un tema de recursos, es un tema muchas veces de falta de poder económico para decidir negociar y salir adelante.

Ante ello, se debe fomentar el Empoderamiento Económico, que consiste en el proceso mediante el cual las personas fortalecen su autonomía y desarrollan las capacidades, recursos y oportunidades necesarias para generar ingresos sostenibles, tomar decisiones financieras informadas y participar plenamente en la actividad económica, contribuyendo a romper ciclos de dependencia y exclusión social.

Principal desafío es la informalidad y baja productividad. - Roberto Lazzeri, director general de Nafin-Bancomex; Altagracia Gómez Sierra, coordinadora del Consejo Asesor de Desarrollo Económico Regional y Relocalización de Empresas de la Presidencia de la República. Santiago Levy, exvicepresidente de Sectores y Conocimiento del Banco Interamericano de Desarrollo (BID); Hugo



del país no se explica por falta de inversión o de fuerza laboral, sino por el deterioro en la productividad ya que, en los últimos 25 años, México ha invertido incluso más que economías como Estados Unidos en proporción al PIB y ha registrado un mayor crecimiento de su fuerza laboral; sin embargo, la productividad ha caído, lo que ha limitado el crecimiento del ingreso per cápita.

Además, el crecimiento empresarial ha sido desbalanceado: mientras aumentan las empresas altamente productivas, también crece el número de negocios con baja productividad, lo que reduce el promedio nacional.

Otro de los principales retos es la supervivencia de las pequeñas y medianas empresas (PYMEs), ya que cerca del 78 por ciento no supera los dos años de operación, por lo que se requieren acciones en tres frentes: simplificación regulatoria, acceso a financiamiento y vinculación con cadenas productivas.

Se agregó que la informalidad es el resultado de un conjunto de políticas públicas que están muy mal diseñadas y que generan que tengamos una dinámica empresarial disfuncional, además de que diversos factores están afectando la productividad y que los elementos que pueden hacerla subir tienen que ver con políticas públicas y con la participación de la banca en este proceso.



Educación financiera y psicología del comportamiento. - Tali Sharot, neurocientífica cognitiva. Autora y profesora en University College London (UCL) y el MIT, consideró que la comprensión del comportamiento humano es fundamental para fortalecer la educación financiera y mejorar la toma de decisiones económicas, porque las decisiones financieras no dependen únicamente de información o racionalidad, sino de factores como emociones, sesgos cognitivos y contexto social. <https://grupoenconcreto.com/finanzas/bancos/educacion-financiera-el-papel-de-la-mente-y-las-emociones/>

Por lo que, en decisiones económicas, uno de los principales factores es el “sesgo optimista”, que lleva a las personas a subestimar riesgos y sobreestimar resultados positivos, lo que impacta directamente en decisiones como el ahorro o la contratación de seguros; además de que las personas tienden a procesar mejor las noticias positivas que las negativas, lo que puede generar percepciones poco realistas sobre el futuro financiero

También el nivel de estrés influye significativamente en la toma de decisiones, en contextos de incertidumbre o crisis, como caídas en mercados financieros, las personas tienden a enfocarse en escenarios negativos y tomar decisiones poco óptimas, como vender activos en momentos desfavorables. En contraste, en contextos de estabilidad, los individuos suelen reaccionar con mayor optimismo ante oportunidades económicas.

Nájera responsable del diseño, desarrollo y ejecución de la propuesta de valor de BBVA, realizaron sus aportaciones al Panel en que participaron. <https://grupoenconcreto.com/finanzas/bancos/informalidad-y-baja-productividad-los-grandes-retos-de-mexico/>

En el panel se detalló que México es el segundo país que más horas trabaja. Sin embargo, somos un país de los que tienen mayor o menor productividad; es decir, producimos por hora trabajada más o menos 21 dólares contra un promedio de 71 dólares de la OCDE. Lo anterior en el marco de que el 95 por ciento de las empresas son microempresas que solo producen el 15 por ciento del Producto Interno Bruto (PIB) y que la gran mayoría de estas son informales y han venido aumentando en los últimos años, de tal forma que por cada empresa formal que se crea, surgen tres informales.

Ante ello se planteó que el estancamiento económico

De esta forma, la educación financiera debe evolucionar hacia un enfoque que considere cómo funciona realmente la mente humana, más allá de la simple transmisión de información, lo que implica diseñar herramientas, productos y estrategias que integren factores como emociones, incentivos, contexto social y niveles de estrés.

En este sentido, la tecnología y la inteligencia artificial pueden contribuir a personalizar la comunicación y adaptar los mensajes a las necesidades y características de cada usuario.

Geopolítica y riesgo global.- Ian Bremmer, reconocido politólogo internacional presidente y fundador de Eurasia Group, manifestó que el mundo enfrenta una recesión geopolítica que podría empeorar antes de mejorar, y que los líderes deben ser honestos sobre la situación, por lo que se destacó la importancia de rendir cuentas y construir relaciones fuertes, sugiriendo que esta conexión es más valiosa que el dinero y que aunque los tiempos serán difíciles, el optimismo puede surgir de la honestidad y el compromiso con los demás.

Para México, las elecciones intermedias de Estados Unidos en 2026, tienen



implicaciones importantes por la relación con este País y las negociaciones del T-MEC, indicándose que la relación comercial ha sufrido debido a decisiones de Trump, quien ignoró consejos sobre aranceles y problemas con la aviación, adicionalmente a que el T-MEC sigue existiendo, está en una situación complicada, moviéndose sin dirección clara.

Por lo que, después de las elecciones intermedias, comenzará la contienda presidencial y se buscará redefinir las relaciones políticas, debiendo México centrarse en establecer relaciones con líderes locales en Estados Unidos, adoptando una estrategia de “dona” para trabajar con gobernadores y senadores, en lugar de depender únicamente de Trump.


Sobre el manejo de la relación entre Sheinbaum y Trump, se expresó que ha sido notable, a pesar de las dificultades, porque la primera ha logrado mantener una relación estable, defendiendo la soberanía de México y evitando conflictos innecesarios; se ha visto un aumento en confiscaciones de armas en EE. UU. y un enfoque más duro hacia China.

Liderazgo global y transformación. - El ex primer ministro de Canadá, Justin Trudeau planteó que el mundo atraviesa un período de creciente incertidumbre marcado por tensiones geopolíticas, transformaciones económicas y cambios en el orden internacional. También señaló que, tras décadas de estabilidad posterior a la Segunda Guerra Mundial, el escenario global ha experimentado un giro en los últimos años, con el resurgimiento de conflictos internacionales, presiones entre potencias y una disminución en el número de democracias frente al avance de modelos autocráticos. <https://grupoenconcreto.com/finanzas/bancos/trudeau-integracion-de-norteamerica-es-clave-ante-crisis-global/>

Consideró que el comercio internacional ha sido históricamente un motor de crecimiento y generación de riqueza; no obstante, sus beneficios no se han distribuido de manera equitativa, lo que ha generado descontento social y el resurgimiento de políticas proteccionistas.

Resaltó que la región de Norteamérica, integrada por México, Canadá y Estados Unidos— representa cerca del 30 por ciento del Producto Interno Bruto (PIB) del mundo, lo que la posiciona como un bloque con ventajas competitivas relevantes, por lo que enfatizó la importancia de fortalecer acuerdos como el T-MEC, señalando que su revisión debe enfocarse en la modernización y no en una reconstrucción del acuerdo.

Asimismo, subrayó que la cooperación trilateral permite aprovechar las fortalezas de cada país: el mercado estadounidense, los recursos naturales de Canadá y el potencial productivo de México.

Indicó que la estabilidad económica está estrechamente ligada a la cohesión social, por lo que las políticas deben estar orientadas a reducir la desigualdad, fortalecer la clase media y ampliar el acceso a oportunidades, y que son fundamentales para evitar tensiones sociales y políticas. 

ARA RESIDENCIAL

HAZ REALIDAD TU GRAN VIDA

GRAND MONTEBELLO
Montebello, México

ALTAVISTA RESIDENCIAL
Montebello, México

MIRAFLORES
Montebello, México


araresidencial.com.mx
800.800.0455

ESCANEA

Marca gratis
*272
(ARA)

Financiar el crecimiento: la apuesta de Covalto por las pymes

**Con un modelo digital y atención personalizada, Banco Covalto impulsa a las pymes con crédito ágil, soluciones integrales y un crecimiento que supera al sistema financiero.*

 Por Mariel Zúñiga



En el ecosistema financiero mexicano, donde el acceso al crédito para pequeñas y medianas empresas sigue siendo limitado, Banco Covalto ha construido una propuesta enfocada en resolver uno de los principales cuellos de botella del sector: financiamiento oportuno y adaptado a las necesidades reales del negocio.

“Nos especializamos en pymes que requieren crédito desde un millón de pesos en adelante”, explica su director general, Mark Macoy. Pero más allá del monto, el diferenciador está en el modelo: un banco completamente digital, sin sucursales ni manejo de efectivo, que combina eficiencia operativa con cercanía al cliente. Un modelo híbrido para entender al cliente

Aunque su operación es digital, Covalto mantiene una fuerza comercial distribuida a nivel nacional, que conoce de primera mano a las empresas, sus sectores y sus necesidades. El banco atiende industrias clave como energía, construcción, alimentos y servicios, replicando en buena medida la composición del PIB mexicano. Esto le permite diversificar riesgos y entender distintas dinámicas empresariales.

El resultado es un modelo híbrido: tecnología para acelerar procesos y asesoría humana para personalizar soluciones. Cabeza de descanso: Crédito a la medida del ciclo empresarial. Uno de los principales retos de las pymes es encontrar financiamiento que se adapte a su flujo de operación. Covalto responde con una oferta amplia:

- Créditos de largo plazo (5 a 7 años) para inversión en activos fijos
- Factoraje para capital de trabajo
- Arrendamiento para adquisición de equipo
- Servicios de tesorería e inversión para manejo de liquidez

Este enfoque integral permite que una pyme no solo obtenga financiamiento, sino que gestione de manera más eficiente sus recursos.

“En promedio, cada cliente utiliza cuatro productos con nosotros”, destaca Macoy, lo que refleja una relación más profunda que la de un crédito aislado.

Agilidad y datos como ventaja competitiva

En el mundo de las pymes, el tiempo es crítico. Por ello, la rapidez en la respuesta es uno de los factores más valorados.

Covalto utiliza herramientas tecnológicas como análisis de datos y modelos de evaluación crediticia basados en múltiples fuentes de información —desde estados de cuenta hasta datos fiscales— para tomar decisiones más ágiles y precisas.

A esto se suma el acompañamiento para empresas que aún no cuentan con información financiera estructurada, ayudándolas a formalizarse y acceder al crédito.

Un mercado enorme, un crecimiento acelerado

El potencial de crecimiento es significativo. En México existen más de 5 millones de unidades económicas, de las cuales más de un millón representan el mercado objetivo de Covalto.

Actualmente, el banco atiende alrededor de 20,000 pymes, una cifra que refleja apenas una fracción del universo disponible.

Sin embargo, su ritmo de expansión es notable. En 2025, su cartera de crédito creció 53%, frente a un crecimiento de apenas 6% del sistema financiero. La meta es mantener incrementos superiores al 30% anual en los próximos cinco años.


Banca digital con impacto real

La ausencia de sucursales no es una limitante, sino una ventaja. Al eliminar costos operativos elevados, Covalto puede ofrecer tasas competitivas y procesos más eficientes.

Pero el objetivo va más allá de la eficiencia: convertirse en un aliado estratégico para las pymes.

“Más que dar un crédito, buscamos apoyar el crecimiento del negocio”, resume Macoy.

En un entorno donde las pymes representan el motor económico del país, pero enfrentan dificultades para financiarse, el modelo de Covalto apunta a cerrar esa brecha.

Porque en el fondo, el crédito no es solo dinero: es la posibilidad de crecer, invertir y competir. Y ahí es donde la banca especializada puede marcar la diferencia. 

Banco Covalto conoce y atiende a las Pymes

Por Víctor M Ortiz Niño  Cortesía



Mark McCoy, CEO de Banco Covalto, explicó que han armado un ecosistema de servicios para las pequeñas y medianas empresa (Pymes), a través de un servicio 100 por ciento digital, sin sucursales, apoyado con asesoría física a sus clientes, ofreciendo crédito, servicios bancarios y soluciones de software.

“No manejamos una estructura costosa de sucursales y lo que implica manejo efectivo, lo que nos permite ser muy competitivos en precio y también en el modelo digital, a fin de poder atender al cliente lo mejor posible”.

“Tenemos una fuerza de ventas a través del alquiler de espacios de oficina a corto plazo (modelo WeWork), donde nuestro personal está cerca del cliente, en el lugar donde se ubica el mercado”, explicó en entrevista durante la 69 Convención Bancaria, realizada en Cancún, Quintana Roo.


De acuerdo a sus planes, prevén que en 2026 superarán los 10.000 millones de pesos en captación y los 1.000 millones de pesos en cartera, lo que implica un crecimiento superior al 40 por ciento en el 2026, comparado con el 2025, manteniendo la disciplina financiera que permite a los clientes reconocer su solidez, solvencia y manteniendo un crecimiento de largo plazo.

Un aspecto relevante para otorgar crédito a las Pymes es evitar que presenten problemas de morosidad, para ello tienen diferentes maneras para hacer una buena selección y con ello tener una buena calidad de activos, como es el conocimiento integral de las mismas, determinando las características de su negocio, la

moralidad del cliente y si el propietario es un empresario serio. Para ello cuentan con un Data Lake, que es un insumo de muchos puntos diferentes de información de crédito, tales como estados de cuenta bancarios, si los tienen, ingresos o los que reportan en las acciones fiscales.

Con la información generada, emplean algoritmos que manejan la extracción de los datos importantes y con el mismo, poder tomar una decisión cuantitativa, la cual es complementada con lo recopilado por la fuerza comercial que está cerca del cliente a nivel nacional, lo que facilita determinar si la empresa es sujeta de crédito.

Asimismo, también tienen el apoyo, en algunos casos, de la banca de desarrollo y las bases de datos que ellos tienen, información que es muy útil, porque si hubiera algún cliente en alguna lista negra que no pagó, es reportado por la banca de desarrollo.

“Banco Covalto está dedicado a las pymes, en el cual realmente atendemos sus necesidades y que no es nada más darles un crédito, sino que es darles un primer crédito para lo que requieran y poderles apoyar en su crecimiento de la empresa a través de sus activos fijos, de crecer sus inventarios, de crecer todo lo que se requiere para que ellos puedan exitosamente ejecutar su plan de negocios y que ahí estamos para ellos”, expresó Mark McCoy 

Revolut apuesta por México: más valor, más rendimiento y una banca sin sucursales

Con un enfoque en usuarios jóvenes y digitales, Revolut irrumpió en el mercado mexicano con rendimientos de hasta 15%, servicios globales y una propuesta centrada en maximizar el valor del dinero.

 Por Mariel Zúñiga



El desembarco de Revolut Bank México en el país no pasa desapercibido. Con más de 70 millones de clientes a nivel global y presencia en casi 40 países, el banco digital busca replicar su fórmula de crecimiento en un mercado con alto potencial: México.

Para Juan Miguel Guerra, su director general, el objetivo es claro: ofrecer una propuesta de valor superior en un entorno donde los usuarios demandan más beneficios por su dinero.

“Lo que queremos es que el cliente le saque más jugo a su dinero”, resume.

El target: jóvenes, urbanos y digitales

El punto de partida está bien definido. Revolut se dirige inicialmente a usuarios jóvenes, urbanos y familiarizados con la tecnología, quienes suelen ser los primeros en adoptar nuevos modelos financieros.

Sin embargo, la estrategia no se queda ahí. La experiencia en otros mercados muestra que, si el producto funciona, su adopción se expande rápidamente hacia otros segmentos.

“Los jóvenes terminan educando a sus familias, y poco a poco el uso se vuelve más generalizado”, explica Guerra.

Cabeza de descanso: El máximo valor, en cada peso

La propuesta de Revolut se construye sobre un principio: maximizar el valor del dinero del cliente.

Esto se refleja en una oferta agresiva: cuentas con rendimientos de hasta 15% anual, transferencias internacionales rápidas y económicas, y operaciones entre usuarios completamente gratuitas.

A ello se suma la posibilidad de operar con más de 25 divisas en tiempo real desde la app, lo que elimina fricciones y costos típicos del sistema financiero tradicional.

Pero el valor no termina ahí. La tarjeta de crédito incluye beneficios premium como acceso a salas de aeropuerto, mientras que algunos planes integran suscripciones a servicios digitales globales.

Un modelo sin sucursales... y sin fricciones

Revolut opera bajo un esquema 100% digital, sin sucursales ni manejo de efectivo. Esto no solo reduce costos, sino que redefine la experiencia del cliente.

En lugar de depender de infraestructura física, el banco apuesta por una aplicación robusta que centraliza todos los servicios financieros en un solo lugar.

En el corto plazo, incluso planea integrar depósitos y retiros en efectivo a través de tiendas, adaptándose a las particularidades del mercado mexicano, donde el uso de efectivo sigue siendo alto. Crecimiento acelerado en un mercado clave

La respuesta inicial del mercado ha superado expectativas. Tras eliminar su lista de espera en enero, Revolut ha registrado un crecimiento acelerado que podría llevarlo a cerrar el año con hasta dos millones de clientes en México.

Este dinamismo responde a una combinación de factores: una oferta competitiva, una experiencia diferenciada y un mercado ávido de alternativas.

Lo que sigue: expansión hacia nuevos segmentos

Aunque hoy el enfoque está en banca de consumo, la siguiente etapa ya está definida. Revolut planea incursionar en el segmento de pequeñas y medianas empresas en el corto plazo, donde identifica una oportunidad aún mayor de diferenciación.

Además, prepara nuevos productos como cuentas para menores, herramientas de educación financiera e inversiones, ampliando su ecosistema.

El objetivo es claro: construir una plataforma financiera integral que acompañe al cliente en todas las etapas de su vida.

En un mercado donde la banca digital empieza a consolidarse, Revolut apuesta por algo más que tecnología: ofrecer más valor, más beneficios y una experiencia que realmente haga la diferencia.



Revolut Bank México supera sus expectativas en el País

Por Víctor M Ortiz Niño  Cortesía



Juan Guerra, director general de Revolut Bank México, señaló que, en enero de este año, iniciaron operaciones en nuestro País y que actualmente ofrecen una cuenta bancaria con rendimientos de hasta el 15 por ciento, tarjeta de crédito y envíos internacionales mucho más asequibles y fluidos entre usuarios, precisando que sus servicios son 100 por ciento digitales, sin sucursales.

“Nosotros arrancamos operaciones el 3 de noviembre con una lista de espera, el 27 de enero eliminamos la lista de espera y se convirtió en libre demanda. La respuesta fue avasalladora, no esperábamos tal furor por el producto y estamos creciendo más rápido de lo que habíamos previsto”.


“Originalmente nos habíamos planteado lograr un objetivo de satisfacción del cliente antes de empezar a escalar, pero el mercado se nos adelantó, ya logramos ese objetivo y empezamos a escalar cuatro o cinco veces más rápido de lo que habíamos previsto. Este año estimamos cerrar en un rango de medio a un millón de clientes, pero ahora consideramos llegar de un millón y medio a dos millones”, detalló el ejecutivo.

Entrevistado en el marco de la 69 Convención Bancaria, señaló que son un banco de origen británico, con 12 años en el mercado y aproximadamente 70 millones de clientes que crecen casi un millón de clientes cada dos semanas, algo nunca antes visto.

De esta manera, se han enfrentado a regulaciones de decenas de países, aprendiendo de todo, sus sistemas, personal y marco jurídico se benefician de ello.


En México operan con licencia bancaria otorgada por las autoridades financieras del País, el manejo los recursos se hace por medios digitales, por lo que se deposita en otra cuenta bancaria y de allí hacer una transferencia para invertir, si uno quiere retirar efectivo se va a un cajero y se hace; las solicitudes de crédito se tramitan a través de su página.

Consideró que su aplicación es la mejor del mundo y que otros jugadores digitales que no operan como banco, no ofrecen la gama de productos que ellos tienen, por lo que su oferta es superior y la van a mejorar en los próximos 12 meses, para persona físicas, previendo que para personas morales empezarán a ofertar productos el próximo año.

“Los invito a descargar Revolut para que tengan una tarjetita así de bonita como la mía, pero más importante para que logren sacarle más jugo a su dinero, rendimientos diarios de hasta el 15 por ciento anual, además de una tarjeta de crédito que da acceso a los aeropuertos sin anualidad. Descárguenlo, invéstiguenlo y vean de qué se trata y por qué Revolut es el banco digital más importante del mundo”, expuso Juan Guerra. 

El nuevo crédito se gana con servicio. No con dinero.-Gustavo Romero

En la era del financiamiento digital, la confianza del cliente se construye con atención, acompañamiento y seguridad. Creditea apuesta por un modelo donde el servicio es el verdadero diferenciador.

 Por Mariel Zúñiga



En un mercado saturado de opciones de crédito digital, donde obtener financiamiento puede tomar solo minutos, la competencia ya no se define únicamente por quién presta más rápido o más fácil. El verdadero campo de batalla está en otro lado: el servicio al cliente.

Para Gustavo Romero, Country Manager de Creditea México, el reto no es solo colocar créditos, sino construir relaciones de confianza en un entorno donde los usuarios desconfían cada vez más de las plataformas financieras.

“Hoy el cliente no solo quiere acceso a dinero, quiere saber quién está detrás, cómo lo van a atender y qué pasa si tiene un problema”, explicó.

Del crédito inmediato a la atención permanente

En entrevista durante la 89 Convención Nacional Bancaria dijo que el crecimiento de las fintech ha cambiado las reglas del juego: procesos ágiles, contratación 100% digital y productos flexibles. Sin embargo, esa misma digitalización ha abierto la puerta a nuevos riesgos, como fraudes, suplantación de identidad y empresas poco transparentes.

En ese contexto, Creditea ha decidido competir con un enfoque claro: estar disponible para el cliente en todo momento. A través de canales como WhatsApp, atención telefónica y plataformas digitales, la firma busca reducir la distancia que muchas veces genera el modelo en línea.

Aunque opera como empresa comercial regulada por autoridades mexicanas, la compañía refuerza su credibilidad al formar parte de un grupo internacional que cotiza en la Bolsa de Londres. Pero, más allá de la estructura corporativa, Romero insiste en que el diferenciador real es la experiencia del usuario.

Acompañar para evitar el sobreendeudamiento

Precisó que uno de los puntos críticos del crédito digital es el riesgo de que los usuarios pierdan control de sus finanzas. Frente a esto, la estrategia de Creditea se centra en el acompañamiento. Su portafolio incluye desde préstamos de corto plazo —pensados para emergencias inmediatas— hasta soluciones más sofisticadas como el modelo Buy Now, Pay Later, enfocado en compras en línea, y la línea de crédito revolvente, que permite a los usuarios disponer de recursos de forma flexible.

Este último producto, aseveró, es considerado el más relevante de la compañía, funciona de manera similar a una tarjeta de crédito, pero sin plástico. El cliente utiliza solo lo que necesita, paga y vuelve a disponer del monto, lo que exige —y al mismo tiempo fomenta— una mejor administración financiera.

“Buscamos que el crédito sea una herramienta útil, no una carga. Por eso damos seguimiento y orientación para que el cliente no se sobreendeude”, afirmó Romero.

Seguridad, rapidez y cercanía


En un entorno donde el fraude sigue siendo una amenaza constante, el servicio también implica protección. La empresa ha fortalecido sus procesos de verificación de identidad (KYC) y aplica estándares internacionales en protección de datos, incluso más allá de lo que exige la regulación local.

Explicó que el reto no es solo tecnológico. También es educativo. Parte del servicio consiste en alertar a los usuarios sobre prácticas fraudulentas y fomentar una cultura de comparación e investigación antes de contratar cualquier crédito.

“Es importante que la gente no se deje engañar y entienda que el crédito bien utilizado puede ser una gran herramienta”, advirtió. Un mercado que exige más que dinero

Con más de 200,000 clientes activos y más de medio millón de líneas de crédito otorgadas en México, Creditea proyecta un crecimiento acelerado en los próximos años. Sin embargo, su apuesta no es únicamente aumentar la base de usuarios, sino elevar el estándar del servicio en el sector.

“En un contexto económico desafiante, donde el crédito suele crecer cuando el ingreso se debilita, la responsabilidad de las plataformas financieras es mayor.

“Hoy, prestar dinero es solo el inicio. La diferencia real está en cómo se acompaña al cliente antes, durante y después del crédito. Porque en la nueva economía digital, la confianza no se otorga: se construye, interacción por interacción”, afirmó. 

Creditea empresa comercial que ofrece crédito

Por Víctor M Ortiz Niño  Cortesía



Creditea es una financiera que ha operado durante diez años en el mercado mexicano, otorgando créditos al consumo, mediante una línea de crédito revolvente, un producto de compra y operación, además de un préstamo a corto plazo, bajo un modelo de trabajo 100 por ciento digital y no cuentan con sucursales físicas, señaló Gustavo Romero, Country Manager de Creditea México.

En plática durante la 69 Convención Bancaria, detalló que forman parte de International Personal Finance, con sede en el Reino Unido, el grupo cotiza en la Bolsa de Londres, operando en México como una empresa comercial bien establecida, supervisada y regulada por la Procuraduría Federal del Consumidor (Profeco).


También reportan a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) como actividad vulnerable, cumpliendo con todos los reportes que se solicitan de una actividad de préstamo mutuo, con lo que previenen las actividades de prevención de lavado de dinero (PLD), aplicando en este sentido las mejores prácticas europeas. Detalló que, en caso de algún problema, esperando que no suceda, se resolvería bajo las leyes mexicanas, porque están legalmente constituidos aquí en México, y en su página web, www.creditea.mx, están los datos de contacto, correo y dirección de oficina.

Agregó que no han evaluado cambiar de figura legal, como puede ser una sociedad financiera popular (Sofipo) o una licencia bancaria, por lo que su objetivo es concentrarse en sus productos de crédito

Su plan de crecimiento a cinco años es crecer la base de clientes, estimando llegar en 2027 a medio millón y el siguiente año a un millón de clientes, consolidando su portafolio de productos, aumentando el tema de servicios y funciones en su aplicación, a fin de ser un jugador importante dentro de la categoría de préstamos digitales en México.


Detalló que el préstamo de corto plazo, es para cualquier persona que se enfrenta a una situación de emergencia o necesidad, lo pueden usar cualquier tipo de personas, pero generalmente lo están usando las personas entre los 20 años y los 40.

Por su parte, el préstamo de buy now, pay later es principalmente usado por Millennials y por generación Z, que ya están más acostumbrados a hacer compras en línea, que le perdieron el miedo después de la pandemia, o durante la pandemia, lo utilizan para poder tener acceso a ciertos productos y servicios sin necesidad de descapitalizarse.

“En estas épocas de innovación, de tecnología, se deben buscar soluciones, por lo que en creditea.mx, las tenemos para usuarios, para micro emprendedores con nuestra línea de crédito revolvente. “También se debe saber quién está atrás de cada financiera, para evitar situaciones penosas, donde los clientes dicen: “alguien buscó y me dijo que me cobraba X cantidad para tramitar un crédito”, por lo que la gente no se debe dejar engañar ya que el crédito bien utilizado, es una buena herramienta de financiamiento”, expresó Romero. 

Banco Base: la historia de una apuesta por confiar primero

Desde una casa de cambio en los años 80 hasta convertirse en banco en 2011, la trayectoria de Banco Base revela cómo la confianza, la agilidad y la cercanía con el cliente dieron origen a un modelo financiero distinto.

 Por Mariel Zúñiga



La historia de Banco Base no comenzó como banco. Nació de una necesidad concreta: hacer más ágil el movimiento de dinero en una época en la que la banca tradicional no respondía a la velocidad que exigían las empresas.

Así lo relata Julio Escandón, su director general, quien explica que el origen del grupo se remonta a los años 80, cuando la banca en México estaba nacionalizada y los procesos financieros eran lentos, especialmente en operaciones internacionales.

“Las empresas necesitaban rapidez para pagar a proveedores en Estados Unidos y en otros mercados. No podían esperar días o semanas”, recuerda. Fue ahí donde surgió la oportunidad: una casa de cambio enfocada en atender a grandes corporativos del norte del país.

La confianza como punto de partida

Pero abrirse paso no fue sencillo. Al inicio, los clientes dudaban. La pregunta era inevitable: ¿quién paga primero? En un entorno donde la reputación lo era todo, confiar en una empresa nueva parecía arriesgado.

La respuesta de Base fue radical: pagar primero. Es decir, asumir el riesgo y darle al cliente la certeza de que la operación se cumpliría.

“Nosotros te pagamos primero y tú nos pagas después”, resume Escandón.

Ese gesto, que en su momento fue una apuesta arriesgada, se convirtió en el cimiento del negocio. No solo permitió ganar clientes, sino que definió una filosofía que sigue vigente: la confianza no se exige, se construye.

Cabeza de descanso: De la especialización al crecimiento estructurado
Con el tiempo, el modelo evolucionó. La casa de cambio dio

paso a nuevas figuras financieras que ampliaron el alcance del grupo. Primero, la creación de una SOFOM permitió incorporar el crédito; después, una casa de bolsa abrió la puerta a productos de inversión.

El crecimiento no fue improvisado. Cada paso respondió a una necesidad detectada en los clientes. “Ya hacíamos operaciones cambiarias, ya ofrecíamos crédito y ya teníamos inversiones. El siguiente paso natural era convertirnos en banco”, explica Escandón.

Ese momento llegó en 2011, cuando obtuvieron la licencia bancaria. A partir de ahí, el cambio fue profundo: los clientes dejaron de operar a través de cuentas concentradoras y se convirtieron en cuentahabientes. El banco pudo captar depósitos, ofrecer financiamiento de mayor plazo y diversificar sus servicios. El punto de inflexión: convertirse en banco

La transformación fue inmediata. El número de clientes creció, así como el volumen de operaciones y la inversión en infraestructura tecnológica. “La explosión se dio cuando nos hicimos banco”, afirma.

La licencia bancaria no solo permitió ampliar el portafolio, sino también fortalecer la confianza del mercado. En un sector altamente regulado, contar con esta figura representa un respaldo clave para los usuarios.

Banca distinta, más cercana


Más allá de la evolución institucional, Banco Base ha mantenido un enfoque que lo distingue: la cercanía con el cliente. Para Escandón, el rol del banquero ha cambiado. Ya no es el ejecutivo distante detrás de un escritorio, sino alguien que conoce el negocio de sus clientes desde dentro.

“Hay que ir a las plantas, entender cómo producen, cómo piensan. Ahí es donde realmente conoces a la empresa”, señala.

Esta visión ha sido particularmente relevante en la atención a pequeñas y medianas empresas, donde el banco ha encontrado un espacio para crecer a través de asesoría, soluciones cambiarias y acompañamiento financiero.

Un origen que define el futuro

Hoy, Banco Base es una institución consolidada, pero su esencia sigue anclada en su origen: rapidez, flexibilidad y confianza. La misma lógica que lo vio nacer en los años 80 continúa guiando su evolución.

Porque, como lo resume su director, el crecimiento no vino de hacer lo mismo que todos, sino de entender qué necesitaban los clientes y atreverse a hacerlo diferente. Y en ese camino, la confianza no fue un resultado: fue el punto de partida. 

En Base la clave es el liderazgo

Por Víctor M Ortiz Niño  Cortesía



El líder es la persona a quien siguen y no al revés, no es impuesto, tampoco al que tienes que seguir porque es el líder nombrado, es porque la gente decide seguirte por convicción, porque cree en lo que tú crees y tú lo estás llevando a donde crees que es lo mejor y la gente te sigue por eso; además también debe saber escuchar porque es una virtud muy importante para un líder, considera Julio Escandón, director general de Banco BASE-

“Yo empecé como director financiero hace 20 años, tengo casi siete años en la dirección general, por lo que me tocó todo el proceso de cambio de ser una Casa de Cambios a convertirnos en un Grupo Financiero”.

“Creo que mi mayor orgullo ha sido pasar los momentos más difíciles junto con las personas, uno de ellos definitivamente fue el de la pandemia de COVID, ya que cuando estábamos viendo más o menos la luz al final del túnel, tuvimos un ciberataque, cuando todos estábamos cansados de no salir, de no poder hacer lo que

queríamos, por lo que tomé el rol de un líder empático, un líder cercano, que entendía lo más importante para todos”, declaró el ejecutivo.

En plática realizada en el marco de la 69 Convención Bancaria, recordó que cuando se vino la pandemia, la primera decisión que tomó fue enviar a todos a sus casas, para lo cual le habló al de tecnología y le preguntó: ¿cuántos puedes habilitar para que desde su casa operen?, a lo cual le respondió que el 95 por ciento; ante ello, señaló vámonos a sus casas a trabajar tranquilos, a atender a sus clientes tranquilos, porque lo más importante era que el personal estuviera tranquilo para que los clientes también estuvieran tranquilos.

De esta forma, al dirigente le dio mucha satisfacción, el conectar con la gente en momentos difíciles, recuerda que todos los miércoles en la tarde se tenía una reunión de la Dirección General con el que se quisiera conectar por videollamada, platicando de todo menos de negocio.


Las personas le comentaban que se metieron a clases de guitarra en línea, sabes qué siempre me habían gustado las flores, entonces ya tengo un jardín y un puesto. Ante ello Escandón confirmó que el liderazgo realmente se trata de la empatía con las personas.

Sobre las operaciones bancarias, señaló que generalmente se habla mucho más del crédito, pero hay formas estratégicas de acercar a las Pequeñas y medianas empresas (pymes) a los servicios bancarios, por ejemplo, en su BASE hay servicios financieros con los que se puede empezar a conocer al cliente, como es la operación cambiaria tradicional, mediante la cual el cliente abre una cuenta, hace todas sus operaciones cambiarias diariamente o cada semana, generando información, con la cual se genera un track récord.

Con lo anterior, se le puede decir al cliente: mira, dejas saldos conmigo, te puedo dar un crédito, porque yo sé que tú haces una operación cambiaria cada mes para pagar impuestos y nómina., lo que contrasta con la operación tradicional de solicitar estados financieros, que no siempre se conocen a fondo, las declaraciones al Servicio de Administración Tributaria (SAT) o temas complicados.

De esta forma, no se le tiene que dar un crédito a una pyme que opera con divisas, para que reciba un servicio bancario, se le puede ofrecer una cobertura cambiaria, la cual es mucho más sencilla, su contrato es más sencillo y se le ahorra una cantidad de dinero impresionante si se hace bien, si se tiene que pagar la renta en dólares u otra divisa o se cobra en dólares y se tiene que pagar la nómina y los impuestos en pesos.

Su trámite es mucho más sencillo que un crédito tradicional, por lo que hay muchas formas de subir a las pymes,

“Así que como banco esa es nuestra misión, hacer mejores personas, darle los recursos tecnológicos más apropiados para que crezcan y creemos en, nuestro tema es que creemos en un mundo mejor donde te ayudamos a conseguir tus metas, así de sencillo”, aseveró Julio Escandón. 

Trump, aranceles y comercio: el riesgo no es el impuesto, es la incertidumbre: pero México tiene oportunidad

Las políticas comerciales de Donald Trump generan volatilidad e incertidumbre, pero México mantiene ventajas clave bajo el T-MEC. El verdadero desafío para las empresas es adaptarse a reglas cambiantes y aprovechar oportunidades en exportación y diversificación de mercados.

Por Mariel Zúñiga

WEB



Un entorno volátil, pero con ventajas para México

El endurecimiento de la política comercial en Estados Unidos, impulsado por Donald Trump, ha encendido alertas en el comercio global. Sin embargo, el impacto directo en México, hasta ahora, es limitado, afirmó Esteban Eliás, abogado, socio y líder para la práctica latinoamericana en la firma estadounidense Leech Tishman

En entrevista para #EnConcretoContigo aseveró que la razón es clara: el T-MEC protege gran parte del intercambio comercial.

Actualmente, alrededor del 85% de las exportaciones mexicanas ingresan a Estados Unidos con arancel cero, siempre que cumplan con las reglas de origen.

Esto coloca a México en una posición privilegiada frente a países que enfrentan tarifas globales de entre 10% y 15%, o incluso mayores.

El riesgo real: incertidumbre y cambio de reglas

A pesar de esta ventaja, el principal riesgo no es el arancel en sí, sino la incertidumbre que generan las decisiones políticas.

La narrativa proteccionista de Trump, sumada a la posibilidad de revisar o modificar el tratado, envía señales negativas al mercado.

“El problema es que las reglas del juego pueden cambiar en cualquier momento”, explica Esteban Eliás.

Este entorno afecta especialmente a las empresas, que enfrentan dificultades para planear inversiones, costos y expansión en un contexto cambiante.

El T-MEC, un escudo... difícil de romper

Aunque el discurso político genera ruido, dismantelar el tratado comercial no es sencillo.

Cualquier modificación requiere aprobación del Congreso de Estados Unidos, lo que limita las decisiones unilaterales del Ejecutivo.

Además, la relación comercial entre ambos países es profunda: México es hoy el principal socio comercial de Estados Unidos, lo que hace poco probable una ruptura abrupta.

Exportaciones: oportunidades claras para México

En medio de la incertidumbre, surgen oportunidades estratégicas para las empresas mexicanas:

1. Aprovechar el arancel cero
Las empresas que logren cumplir con reglas de origen pueden mantener ventajas competitivas clave.
2. Reconfigurar cadenas productivas
Adaptar insumos y procesos para cumplir con el T-MEC puede abrir puertas a mayores exportaciones.
3. Ganar terreno frente a otros países
México puede posicionarse mejor frente a competidores

asiáticos o europeos afectados por aranceles.

Diversificar mercados: la oportunidad estructural

El contexto también expone una debilidad histórica: la alta dependencia de Estados Unidos.

Para Eliás, este es el momento de mirar hacia otros destinos.

“Salir de la zona de confort y buscar nuevos mercados puede generar incluso mejores oportunidades comerciales”, afirma.

Empresas bajo presión: adaptarse o desaparecer

El dinamismo del entorno representa un reto operativo importante, especialmente para pequeñas y medianas empresas.

Cambios constantes en reglas, costos y regulaciones exigen una alta capacidad de adaptación.

Quienes no logren ajustarse rápidamente podrían enfrentar pérdidas o incluso salir del mercado.

Más allá del riesgo: un nuevo mapa comercial

El escenario global, marcado por tensiones comerciales, cambios políticos y factores geopolíticos, está redefiniendo las reglas del comercio internacional.

Para México, esto implica un doble reto: mantener su ventaja en Norteamérica y, al mismo tiempo, expandir su presencia global.

La clave: anticiparse al cambio

El mensaje es claro: el riesgo no está solo en los aranceles, sino en la velocidad con la que cambian las reglas.

Y en ese contexto, las empresas que se anticipen, se adapten y diversifiquen serán las que capitalicen las oportunidades. **G**



Expo Desarrollo Inmobiliario
THE REAL ESTATE SHOW
2026

Un evento de



ASOCIACIÓN DE
DESARROLLADORES
INMOBILIARIOS

Conferencias magistrales



Claudio Hidalgo
Presidente de
WeWork Latam



Gerardo Esquivel
Economista y
Académico



Jorge M. Pérez
Presidente Ejecutivo Fundador,
Related Group.

El evento inmobiliario más importante
de México y Latinoamérica.

26 y 27 | Hotel Westin
mayo 2026 | Santa Fe, CDMX



Boletos:

ventascongreso@adi.org.mx | 55 1325 5048
www.therealestateshow.com.mx

Socios: Sonia Juárez
Tel. +52 55 1325 5509
sjuarez@adi.org.mx

Patrocinios: Isaí Jimenez
Tel. +52 55 6917 7492
ijimenez@adi.org.mx



Al Volante

Hugo Loya



A penas hace un dos o tres años éramos testigos de una revolución en el mercado automotriz en México. Una llegada impresionante de marcas provenientes de China con vehículos novedosos, muy equipados tecnológicamente y diseños llamativos, aunque lo mejor estaba en el precio, ya que para ganar mercado el precio de los vehículos estaba por debajo de lo que tenían las empresas que ya tienen tiempo en México.

Principalmente, vimos la entrada de camionetas, una estrategia de las asiáticas por conquistar rápido a los mexicanos, ya que este segmento es el de mayor venta en nuestro país. También escuchamos rápidamente de nuevas marcas como Omoda, Chirey, MG, Changan, JAC, GAC, GWM, Geely, etc.

Estas marcas llegaron a inundar el mercado mexicano con nueva oferta de vehículos, incluso eléctricos e híbridos, segmentos en donde ya han incursionado en China con mucho éxito.

Sin embargo, en este proceso y fiebre automotriz se juntó también una estrategia de los grupos automotrices que se encargan de la venta final al cliente. Muchos de ellos tomaron la decisión de ir a explorar el mercado chino para traer nuevos productos, más accesibles y novedosos.

Así, los grupos de concesionarios mexicanos se aventuraron a importar vehículos desde China, sin embargo, los dolores de cabeza comenzaron. Las quejas de los nuevos consumidores que apostaron por comprar un vehículo totalmente diferente, con tecnología y diseño atractivo comenzaron a crecer. El problema se generó en el mantenimiento, en contar con piezas suficientes y en la experiencia postventa.

En poco tiempo el boom chino comenzó a flaquear y se fortalecían empresas que habían considerado esos escenarios. Actualmente, las firmas que llegaron con una visión de inversión a largo plazo ya cuentan con una red de respaldo para el servicio postventa, almacenes de gran tamaño y una mejor logística para atender cualquier problema en refacciones.

De las que vemos que su estrategia es más integral encontramos a JAC, que el ensamble se hace en Hidalgo y se cuenta con toda una línea de trabajo para atender cualquier demanda de piezas, servicio y dejar satisfecho al cliente. También observamos una fuerte política del servicio postventa en Geely, que busca dejar muy satisfechos a sus clientes. Otras compañías que avanzan son BYD, GWM y Changan, que han puesto más atención a esta parte de la venta de autos.

Sin embargo, no todos llegaron que el gran respaldo de la compañía china, muchas marcas se aventuraron en México solo con el convenio con los concesionarios para la venta, aunque no con el respaldo para garantizar el evitar fallas en la postventa.

Una que está sufriendo es SEV, que trajo una oferta totalmente eléctrica, sin embargo, la fuerte competencia, la falta de promoción y no contar con todo el respaldo del corporativo ya la pone en riesgo para seguir en México.

Otra que no logró posicionarse a pesar de ser una de las más antiguas en el mercado mexicano es BAIC, que prácticamente no logró el impulso adecuado. A estas habrá que sumar otras como Jetour y JMC, aunque esta última lanzó recientemente una nueva oferta de vehículos destinados al trabajo como pick ups y camionetas de última milla, buscando captar ese mercado.

La sacudida vendrá pronto, también propiciada por los temas económicos en el país y las mayores restricciones arancelarias, tanto de Estados Unidos como de México. A lo anterior, habrá que sumar que algunas de las marcas no lograron un fuerte respaldo del corporativo, debido a que la incursión fue porque los empresarios mexicanos vieron oportunidad comercial, aunque solo fue de corto plazo.

El mercado tendrá una recomposición y en ésta como el proceso de selección natural, sobrevivirán los más fuertes. **G**

Kia amplía su portafolio en México con el K4 Hatchback EX 2027

 Por En Concreto

 WEB


La automotriz Kia anunció la incorporación de la versión EX a la gama del K4 Hatchback 2027 en México, con un precio inicial de 489,900 pesos, reforzando su presencia en el segmento C.

Este nuevo integrante se posiciona como una opción de entrada dentro de la línea Hatchback, por debajo de las versiones GT-Line, ofreciendo un equilibrio entre equipamiento, desempeño y precio. Desempeño orientado a la eficiencia

La versión EX está equipada con un motor de cuatro cilindros de 2.0 litros, acoplado a una transmisión variable inteligente (IVT) con ocho velocidades simuladas.

Este conjunto genera 147 caballos de fuerza y 132 libras-pie de torque, con tracción delantera, lo que permite un manejo eficiente tanto en ciudad como en carretera.

Seguridad como eje central

En materia de seguridad, el modelo mantiene la calificación de cinco estrellas otorgada por Latin NCAP, al igual que el resto de la gama.

La versión EX integra un paquete de asistencias avanzadas al conductor (ADAS), entre las que destacan:

- Asistente de arranque en pendientes
 - Mantenimiento y seguimiento de carril
 - Luces altas automáticas
 - Sistema de prevención de colisión frontal con

función de giro

- Monitoreo de punto ciego
- Alerta de tráfico cruzado trasero
- Asistente de colisión en reversa

Diseño y conectividad

En cuanto a diseño, el modelo adopta el lenguaje Opposites United, característico de la marca, con líneas limpias y detalles deportivos. Incorpora rines de 17 pulgadas, spoiler trasero con luz LED y la firma luminosa Star Map, con luces en forma de “L” invertida.


Al interior, integra un clúster de instrumentos de 4 pulgadas y una pantalla táctil de 12.3 pulgadas compatible con Apple CarPlay y Android Auto inalámbricos, además de vestiduras en piel.

Producción nacional y gama disponible

El Kia K4 Hatchback se produce en la planta de la compañía en Nuevo León, desde donde se abastece el mercado nacional.

Con esta incorporación, la gama 2027 queda conformada por tres versiones:

- K4 EX IVT: \$489,900 pesos
- K4 GT-Line IVT: \$528,900 pesos
- K4 GT-Line Turbo: \$581,200 pesos

La llegada de la versión EX fortalece la oferta del modelo en México, al ampliar las opciones para consumidores que buscan un hatchback con buen nivel de equipamiento y tecnología. 

Manzanillo se posiciona como nodo clave para logística y turismo en México

Por En Concreto

WEB



El crecimiento sostenido del comercio marítimo, junto con la reactivación del turismo de cruceros, ha consolidado a Manzanillo como uno de los principales polos de desarrollo económico del occidente del país, al integrar actividades logísticas, comerciales y turísticas.

Ubicado en el Pacífico mexicano, el puerto se ha convertido en un punto estratégico para el intercambio de mercancías, al tiempo que abre nuevas oportunidades de inversión en sectores como hospitalidad, servicios y turismo de negocios.

Liderazgo en movimiento de contenedores

El Puerto de Manzanillo se mantiene como el principal puerto de contenedores del país y uno de los más relevantes en América Latina.

En 2024 movilizó cerca de 3.9 millones de TEUs, lo que representó alrededor del 42% del total nacional, reafirmando su papel como eje logístico del Pacífico.

Durante el primer bimestre de 2025, el puerto registró un crecimiento de 3.9% en el movimiento de contenedores, al superar los 642 mil TEUs, impulsado principalmente por el dinamismo de las importaciones y exportaciones vinculadas a los sectores manufacturero y comercial del centro y occidente de México.

Impacto directo en la actividad turística

La operación portuaria también tiene efectos en la dinámica

turística local. La llegada constante de embarcaciones, tanto comerciales como de cruceros, genera un flujo relevante de visitantes, tripulaciones y ejecutivos.

En 2025, el puerto recibió 18 cruceros con 39,907 pasajeros y 17,832 tripulantes, lo que representó la llegada de más de 57 mil personas que demandan servicios de hospedaje, transporte, gastronomía y actividades recreativas.


Infraestructura y expansión en marcha

El desarrollo del Puerto de Manzanillo se acompaña de proyectos de expansión e inversiones en infraestructura que buscan incrementar su capacidad operativa y mejorar su conectividad.

Estas iniciativas permitirán fortalecer su papel en el comercio nacional e internacional, al tiempo que generan condiciones favorables para nuevas inversiones en turismo, bienes raíces y servicios asociados al turismo de negocios.

Un punto de convergencia para el desarrollo

La combinación de infraestructura portuaria, conectividad y cercanía con corredores industriales posiciona a Manzanillo como un punto de convergencia entre logística, turismo y desarrollo regional.

En este contexto, su crecimiento no solo refuerza la competitividad logística de México, sino que también impulsa a Colima como un destino emergente donde el turismo y los negocios avanzan de manera complementaria.. 

COLABORACIÓN ESPECIAL

Ciudades y Crecimiento Económico

Por Jorge Gamboa de Buen, Director General de Fibra Danhos

De las alarmas reactivas a los sistemas inteligentes: la evolución de la detección de incendios

Por Edgar Álvarez, Sales Director BMS, Controls & Detection en Johnson Controls Latinoamérica.

El Espejismo del Control

Por Carlos Noé Ríos Cabello, Director de operaciones en BC Gruop

Cuando el clima no avisa: rodar con inteligencia en cada kilómetro

Por HERO



Por Jorge Gamboa de Buen,
Director de Desarrollo de
Negocios de Fibra Danhos

CIUDADES Y CRECIMIENTO ECONÓMICO

Casi nadie duda (salvo algunos ignorantes) que México no está creciendo económicamente y que el modelo cuatroteísta de asistencia social es insostenible en el mediano plazo.

También es una verdad incontrovertible que la mayor parte del desarrollo económico tiene lugar en las ciudades.

El sector servicios que abarca al comercio, finanzas, salud, educación, cultura y entretenimiento se desarrolla dentro de las ciudades. También la mayor parte del sector industrial.

México es un país urbano donde el 80% de su población vive y trabaja en ciudades.

Las tres grandes metrópolis: CDMX, Monterrey y Guadalajara junto con las 30 ciudades de medio millón de habitantes y más albergan al 70% de la economía nacional.

Si partimos de la premisa de que las ciudades son lugares de intercambio de personas, bienes, servicios, información y conocimiento es necesaria una política urbana que propicie estas interacciones. En el fondo se trata de quitar, no de aumentar, la fricción a estos intercambios.

Las ciudades mexicanas no van bien. Crecen desordenadamente y, con alguna que otra excepción, sus administraciones están rebasadas tanto en su gobernanza como en su orden urbano y en el funcionamiento cotidiano.



La infraestructura deficiente, la inseguridad, una mala operación urbana, el abandono de los centros urbanos y el desgobierno afectan severamente al crecimiento económico.

Así, cortes en el suministro de agua; carreteras, caminos y calles en mal estado; semáforos descoordinados y avenidas llenas de trailers sumados a una congestión vial crónica, reducen la productividad y la calidad de vida en detrimento del crecimiento económico de la ciudad y por ende del país.

Ejemplos: la movilidad tiene un efecto directo en la productividad. Si los trabajadores consumen más tiempo en llegar a sus fuentes de trabajo y por lo mismo gastan más dinero y se estresan más, su productividad será necesariamente menor.

Si el abasto de mercancías, de combustibles y agua por falta de planeación y el actuar de las mafias, que obligan a usar pipas, es más tardado y caro, se incrementan los costos de producir un bien ó un servicio.

Los constantes cierres y manifestaciones que, al no aplicarse la ley, impiden la circulación aumentan aún más las ineficiencias en el movimiento de personas, bienes y servicios.

A la extorsión, el cobro de piso y los asaltos a vehículos de carga, se suma la percepción de inseguridad de los ciudadanos lo que inhibe nuevas inversiones.

Por otro lado, la creciente burocratización de los procesos de obtención de licencias y permisos de todo tipo tiene dos efectos negativos. Por un lado, la apertura de nuevos negocios ó la construcción de edificios se retrasa con lo cual se tienen pérdidas económicas. En segundo lugar y aún más grave la incertidumbre que crean dichas burocracias aleja a los inversionistas de emprender nuevos proyectos.

En el caso de la CDMX la desastrosa decisión de cancelar el nuevo aeropuerto en el lago de Texcoco ha disminuido su competitividad y su imagen de modernidad en un mundo donde Estambul, Panamá y muchas ciudades chinas destacan por tener nuevos aeropuertos diseñados por los mejores arquitectos del mundo. De hecho los aeropuertos de Guadalajara y Monterrey se han beneficiado de esta mala decisión.

Para remediar esta situación se requieren cambios drásticos que será muy difícil instrumentar. Por ejemplo: es imposible que un país cuyas ciudades tienen gobiernos fragmentados por la estructura municipal pueda tener una buena gobernanza urbana.

La planeación urbana, que, aunque tiene un componente idealista y que en México no ha demostrado ser muy eficaz, es el único instrumento que puede mejorar el funcionamiento de las ciudades y por ende su desarrollo económico.

En lugar de contar con grandes directrices (donde crecer, donde no crecer, que lugares preservar) hemos sobregulado hasta llegar a un estado en el que cumplir tantas leyes, reglamentos y normas resulta imposible y por lo tanto desalentador. Además, la burocracia es más ineficiente y temerosa que nunca.

La única manera de mejorar la productividad de las ciudades y con ello el crecimiento de la economía es con una receta simple pero difícil de ejecutar: regresar a una reglamentación clara y sencilla, unificando en una sola autoridad las decisiones, de manera relevante la supervisión estricta de la expansión urbana. Además hay que mejorar drásticamente el mantenimiento y expansión de la infraestructura hidráulica, de movilidad y de generación de energía eléctrica.

En síntesis: se necesitan cambios que requieren decisiones fuertes como reducir el número de municipios en muchos estados; reducir en 80% los trámites para abrir nuevas empresas ó construir nuevos desarrollos; limpiar la administración de malos funcionarios y hacer planes inteligentes de infraestructura y movilidad urbana.

Si se pudiera quitar la fricción, ó parte de ella, a la economía de las ciudades y por ende al 70% de la economía del país se podrían alcanzar los niveles de inversión privada requeridos para aumentar el PIB uno ó dos puntos. Ello permitiría mayor creación de empleos, reducción del déficit fiscal y más captación de impuestos para financiar de manera sana el desarrollo de infraestructura y los programas sociales.



Zapopan lidera y el segmento medio repunta: Las notas de coyuntura inmobiliarias de Guadalajara



El mercado inmobiliario de la Zona Metropolitana de Guadalajara cierra 4T2025 con señales de una reconfiguración dinámica. Se observa un mayor dinamismo en la construcción de vivienda vertical lo cual ha impulsado la dinámica de las ventas, empuja los precios y se especializa en responder a la demanda de los segmentos medios y residenciales.

Los principales indicadores:



Zapopan: El motor indiscutible de la región

El municipio de Zapopan continúa consolidándose en el desarrollo inmobiliario en Jalisco. Al cierre del año, esta zona concentró el 28% de las unidades desplazadas, lo que se traduce en 1,507 unidades vendidas al cierre del trimestre.

Este liderazgo no solo se ve en volumen, sino también en plusvalía. Zapopan registró un notable crecimiento anual del 13.0% en el precio unitario de la vivienda, posicionándose muy por encima del promedio de la zona metropolitana, una de las ventajas del municipio es la cobertura urbana, donde puede dotar de proyectos en los diferentes segmentos de la vivienda.

Ventas y Segmentación:

Durante el 4T2025, se comercializaron un total de 5,380 unidades en la Zona Metropolitana. Un hallazgo relevante para los inversionistas es el repunte del segmento medio, que logró superar las 2,000 unidades vendidas, colocándose casi 400 unidades por encima del segmento tradicional.

Es importante mencionar, que la venta de unidades de departamentos ha superado ciudades como la CDMX y Monterrey.

Municipio	Unidades Vendidas	Participación
Zapopan	1,507	28%
Tlajomulco de Zúñiga	1,230	23%
Guadalajara	1,001	19%
Tlaquepaque	444	8%

Es notable el caso de Tlajomulco, que presentó un repunte significativo en el desplazamiento de unidades, superando incluso a Guadalajara en este periodo específico.

Precios y Tendencias Verticales vs. Horizontales

El mercado muestra una clara división en cuanto a costos y oferta según el tipo de vivienda:

- **Vivienda Vertical (Departamentos):** El precio por metro cuadrado se situó en \$56,903, manteniendo una tendencia al alza constante durante todo el 2025. El ticket promedio para este tipo de inmuebles ronda los \$4.38 millones de

pesos.

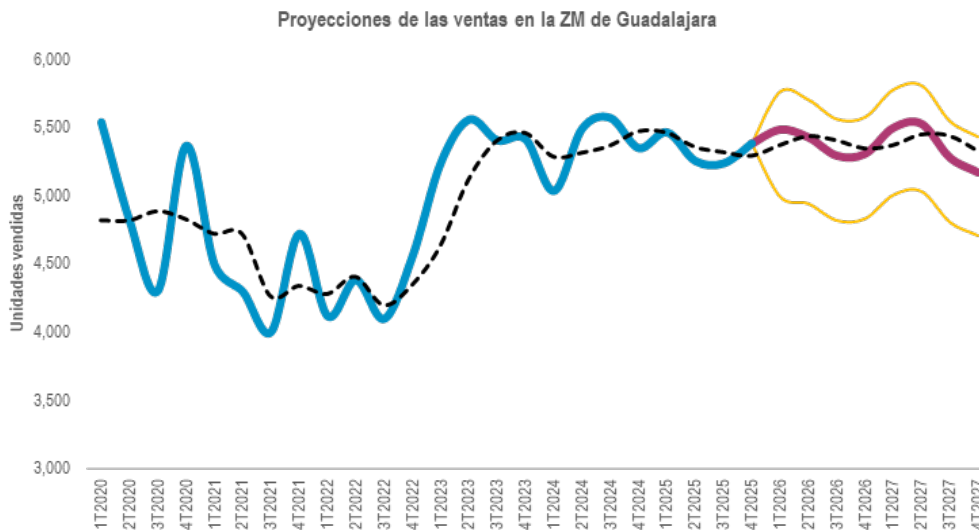
- **Vivienda Horizontal (Casas):** Presenta un valor por metro cuadrado considerablemente menor, promediando \$20,884, con un ticket promedio de \$1.93 millones de pesos.

Los precios y el volumen de stock lo hacen atractivo para la inversión y ofrece una amplia cobertura de la demanda, esto también a provocado que los precios de la vivienda vertical presenten una desaceleración durante el 2025, pasando de crecimientos del 23% anuales entre el 2022 y 2023 a crecimientos moderados entre el 6% y 7% anual.

Proyección de Cierre

Con 325 desarrollos activos en la zona y la incorporación de 22 nuevos proyectos durante el trimestre, la oferta inmobiliaria en Guadalajara demuestra ser atractiva para los desarrolladores.

Si bien, los indicadores muestran resiliencia en las unidades vendidas, se proyectan que los niveles de ventas se mantengan con crecimientos moderados del 1% anual durante todo el 2026.



De las alarmas reactivas a los sistemas inteligentes: la evolución de la detección de incendios



Por Edgar Álvarez, Sales Director
BMS, Controls & Detection en
Johnson Controls Latinoamérica.



En el principio eran solo las alarmas reactivas. Hoy, es todo un ecosistema de sistemas inteligentes capaces de analizar, integrar y comunicar información en tiempo real para la detección de incendios. La clave de esta evolución: el monitoreo, la recopilación y la interpretación de datos.

En las últimas dos décadas, la detección de incendios en edificios de misión crítica, como centros de datos, hospitales o industrias de manufactura, ha experimentado un cambio estructural: la capacidad de convertir señales en información procesable.

Durante mucho tiempo, los sistemas de detección de incendios cumplían una función básica. Indicaban la presencia de humo, señalaban una zona amplia y activaban una notificación general. El nivel de detalle era limitado y la verificación dependía en gran medida de la inspección directa en sitio.

La incorporación de tecnologías digitales permitió estructurar la detección de incendios como una red de dispositivos con identidad propia. Cada sensor, módulo y dispositivo pueden reportar su ubicación exacta dentro del edificio. La arquitectura direccionable aporta precisión en la localización del evento y reduce los tiempos necesarios para identificar el punto donde se genera la señal.

El desarrollo tecnológico también alcanzó la capacidad de análisis de los detectores. La presencia de partículas en el aire ya no se interpreta de manera automática como incendio. Los sistemas inteligentes procesan información sobre densidad y comportamiento del humo, e incluso pueden considerar variables complementarias como temperatura y presencia de gases. Este análisis permite descartar condiciones ambientales que no representan un riesgo real dentro del esquema de detección de incendios.

Por un lado, la disminución de alarmas falsas impacta de forma directa en la operación de los edificios. Cada activación innecesaria implica interrupciones, movilización de recursos y pérdida de tiempo. La mejora en la capacidad de interpretación fortalece la confiabilidad del sistema y contribuye a una gestión más estable de la infraestructura protegida. Además, reducir la frecuencia de activaciones injustificadas refuerza la credibilidad de la alarma ante los ocupantes: cuando las señales son constantes y



no responden a un riesgo real, la reacción tiende a diluirse; en cambio, un sistema confiable favorece respuestas oportunas y adecuadas ante un evento verdadero.

Por otro lado, la notificación también se ha estructurado con mayor nivel de detalle. Los sistemas pueden emitir alertas segmentadas por áreas o zonas específicas dentro de un mismo nivel. Esta diferenciación permite indicar acciones concretas según la ubicación de las personas.


Y luego está la integración con plataformas de gestión de edificios (BMS) que amplía el alcance operativo de la detección de incendios. Hoy, los sistemas pueden intercambiar información con control de acceso y videovigilancia. Esta interoperabilidad permite automatizar acciones como la liberación de puertas o la verificación visual de una zona afectada. También facilita el envío de notificaciones a equipos ubicados fuera del inmueble, fortaleciendo la seguridad de los ocupantes.

Además de identificar eventos asociados a fuego, los sistemas de detección de incendios supervisan el estado de los dispositivos y del panel de control. La revisión permanente de la salud del sistema contribuye a mantener condiciones adecuadas de funcionamiento, anticipando posibles fallas.

La detección temprana se apoya en tecnologías capaces de identificar incrementos mínimos de partículas en el ambiente. El análisis constante de muestras de aire amplía el margen de reacción y aporta información relevante antes de que el evento alcance mayor magnitud. La clave reside en la calidad de los datos disponibles y en la capacidad del sistema para interpretarlos.

En este entorno, la detección de incendios se integra dentro de una arquitectura tecnológica más amplia. Sensores direccionables, análisis de partículas, notificación segmentada, conectividad e interoperabilidad conforman un esquema orientado a la gestión informada de riesgos.

Soluciones desarrolladas por Johnson Controls, como la plataforma Simplex, incorporan direccionamiento inteligente, conectividad remota y servicios como SafeLINC, que permiten acceso en tiempo real a la información del sistema. Diagnósticos, monitoreo y programas de capacitación complementan esta estructura tecnológica, alineada con la evolución que caracteriza a los sistemas inteligentes de detección de incendios.

La transformación en este ámbito responde a una necesidad concreta: contar con información precisa y capacidad de interpretación en situaciones críticas. La detección de incendios se sustenta cada vez más en datos estructurados, análisis continuo e integración tecnológica dentro del edificio. 



El Espejismo del Control

¿Por qué fallan los proyectos si tenemos cronogramas y presupuestos?

Es una escena común en las obras de México: una oficina de campo con un impresionante Diagrama de Gantt de dos metros de largo, impreso a color y pegado en la pared. Tenemos presupuestos detallados, reportes semanales de avance y personal con décadas de experiencia. Sin embargo, al llegar al corte de mes, la realidad nos golpea: 15% de retraso y un sobrecosto acumulado que nadie vio venir.

¿Cómo es posible que, con tantas herramientas de gestión, sigamos operando bajo una “gestión reactiva”? La respuesta es simple y muy común:



Por Carlos Noé Ríos Cabello, Director de operaciones en BC Grupo

Confundimos el registro de información con el control de la ejecución. Voy a profundizar en este tema, identificando la causa raíz que nos daña

El error de la “Ceguera del Cronograma”

En la gerencia de proyectos tradicional, solemos ver el cronograma como un documento estático, un “deseo” de lo que debería pasar. Pero en el día a día de la obra, la realidad es otra; el control no es observar lo que ya pasó (eso es ingeniería forense), sino anticiparnos a lo que va a suceder.

Desde la perspectiva de Lean Construction, la mayoría de los retrasos no ocurren por falta de capacidad técnica, sino por la acumulación de “los desperdicios” que no estamos midiendo, cuyas incidencias se manifiestan principalmente en:

- Esperas de materiales.
- Retrabajos por falta de información clara.
- Movimientos innecesarios de maquinaria.
- Cuadrillas detenidas porque la actividad predecesora no se terminó a tiempo.

Pero ¿qué hacemos con esta información, que ya es un dato en todos nuestros proyectos?, ¿existe alguna “vacuna” que nos permita anticiparnos al desastre que se vaticina?

La Herramienta: El Diagnóstico de Salud del Proyecto

Para pasar de “apagar fuegos” a administrar con información, el primer paso es aceptar que el cronograma actual podría ser un espejismo. Necesitamos una Línea Base real. No basta con saber que vamos tarde; hay que saber exactamente en qué actividad se rompió el flujo y por qué.



Nota de Control: Si tu reporte de avance dice “90%” pero el flujo de efectivo indica que ya gastaste el “110%” del presupuesto asignado a esa partida, no tienes un retraso, tienes una crisis de productividad.

Caso Práctico: El Despertar del Equipo “Apagafuegos”

Escenario: Un proyecto de edificación comercial en la Ciudad de México presentaba un desfase del 20% en su ruta crítica a los cuatro meses de inicio. El ambiente en la junta semanal era de tensión y justificación: el superintendente culpaba al clima, el residente a la falta de materiales, y el contratista a la mala planeación central. Era el clásico escenario de “gestión reactiva”: todos sabían que íbamos tarde, pero nadie sabía cómo detener la caída.

La Transformación: De la Excusa al Dato

Para romper este ciclo, el liderazgo del proyecto se tuvo que transformar, dejó de preguntar “¿Por qué no terminaste?” (enfoque punitivo) y comenzó a preguntar “¿Qué te detuvo?” (enfoque Lean). Esta sutil diferencia cambió la actitud del equipo de defensiva a colaborativa.

1. Identificación del “Desperdicio” Oculto: Al aplicar un diagnóstico de campo, descubrimos que el equipo estaba atrapado en la gestión de crisis. El residente pasaba el 70% de su día resolviendo problemas logísticos inmediatos (falta de herramienta, niveles mal dados, errores en asignaciones de frentes y materiales incompletos, etc.) en lugar de mirar la semana siguiente.

La “actividad fantasma” que detectamos como el cuello de botella imperante fue una pésima logística vertical: los subcontratistas perdían un promedio de 2 horas diarias esperando el uso de la torre grúa, simplemente porque no había un orden de prelación.

2. La Herramienta de Cambio: El Panel de Restricciones: En lugar de solo mirar el Gantt, instalamos un tablero físico donde cada líder de cuadrilla anotaba qué necesitaba para trabajar sin interrupciones en los próximos 5 días.

- Actitud anterior: “No pude colar porque no llegó el acero”. (Reactiva)
- Nueva actitud: “Si el acero no llega el miércoles, el

colado del viernes se cancela; necesito gestión de compras hoy”. (Preventiva)

El Resultado: Un Equipo con “Tracción”

Al implementar un horario de izajes programado y una reunión de 10 minutos al pie de obra cada mañana, el flujo se estabilizó.

- Impacto Operativo: El proyecto recuperó un 5% del retraso en el primer mes sin contratar más personal.
- Impacto en el Equipo: El residente de obra dejó de “correr” para empezar a “guiar”. La moral subió porque los objetivos semanales se volvieron alcanzables. El equipo comprendió que el control no era para vigilarlos, sino para limpiarles el camino de obstáculos.

Lección para el lector: La transformación de reactivo a preventivo ocurre cuando el equipo deja de ver el retraso como un “castigo divino” y comienza a verlo como una consecuencia de decisiones logísticas que pueden ser controladas. Recuerden los éxitos son replicables, es posible salir de la espiral de tragedias, rompiendo el silencio auto impuesto.

Conclusión

El control no es un ejercicio documental para entregar al cliente; es nuestra capacidad para proteger la rentabilidad y la paz mental del equipo de obra. Si no cuestionamos por qué nuestros cronogramas mienten, estamos condenados a repetir los mismos errores.

Recuerden que el octavo desperdicio y en el se engloban los siete anteriores; consiste en NO aprovechar las habilidades, competencias y conocimientos de los miembros del equipo.

Nos vemos en la próxima edición para hablar de planeación, recuerda que podemos mantenernos en contacto a través del correo cnriosc@gmail.com y el chat de Whatsapp https://chat.whatsapp.com/J1iOImHbuINB7ZaXt3Dj0c?mode=gl_t

Cuando el clima no avisa: rodar con inteligencia en cada kilómetro

Hay algo que todo motociclista aprende tarde o temprano: el clima nunca pide permiso. Puede arrancar el día con cielo despejado y, unos kilómetros más adelante, convertirse en lluvia, neblina o viento cruzado. En ese sentido, el clima no es un factor externo; es un copiloto inesperado que siempre está presente.

La diferencia no está en evitarlo —eso es imposible—, sino en entenderlo. Y sobre todo, en saber reaccionar.

Porque rodar no solo implica acelerar, también significa anticipar.

El enemigo silencioso del calor

Pocas cosas parecen tan inofensivas como un día soleado. Sin embargo, el calor extremo es uno de los factores más subestimados al manejar.

Mientras la moto —como modelos tipo la Hero Xpulse 200 4V— puede mantener un desempeño estable gracias a su ingeniería, el piloto no corre con la misma suerte. La fatiga térmica no se siente de inmediato, pero afecta reflejos, concentración y toma de decisiones.

Aquí no hay heroísmo: hay disciplina. Hidratarse antes de tener sed y entender que el cuerpo también es parte de la máquina.

La lluvia no perdona errores

Si hay un momento verdaderamente crítico, es el inicio de la lluvia. Ese instante en el que el pavimento se vuelve traicionero, no por el agua en sí, sino por todo lo que arrastra.

Aceite, polvo, residuos. Todo se mezcla y crea una superficie impredecible.

En ese escenario, la agresividad no sirve. La conducción debe volverse casi quirúrgica: movimientos suaves, frenado progresivo —apoyado en sistemas como el ABS— y, sobre todo, una lectura constante del camino.

Porque bajo la lluvia, más que avanzar, se trata de no cometer errores.

La neblina: cuando desaparece el horizonte

Rodar entre neblina es enfrentarse a la incertidumbre. La visibilidad se reduce, las referencias desaparecen y el entorno se vuelve difuso.

Aquí entra en juego una regla básica pero poderosa: ver y ser visto.

Luces encendidas, equipo reflectante y decisiones conservadoras. No es momento de improvisar ni de confiar en la memoria del camino.

La prudencia, en estos casos, no es opcional.

El viento y la falsa sensación de control

El viento lateral es, quizás, uno de los elementos más engañosos. No siempre se percibe de inmediato, pero basta una ráfaga para desestabilizar la trayectoria.

Y aquí ocurre algo interesante: muchos pilotos reaccionan tensándose, cuando en realidad el control está en la relajación.

Soltar los brazos, ajustar la postura e inclinar ligeramente el cuerpo es lo que permite compensar. No se trata de luchar contra el viento, sino de adaptarse a él.

Rodar también es saber leer el entorno

Al final, manejar en distintos climas durante una misma rodada no es una desventaja, es parte de la esencia del motociclismo.

Pero esa libertad tiene condiciones: exige atención, respeto y preparación.

La tecnología ayuda, claro. Las motos actuales ofrecen soluciones cada vez más avanzadas. Pero ninguna innovación sustituye la anticipación de un buen piloto.

Porque la verdadera diferencia no está en la máquina ni en el clima, sino en la capacidad de quien va al manubrio para entender ambos.

Y quizá ahí está la clave: dejar de ver al clima como un obstáculo y empezar a asumirlo como parte del viaje.

Con Hero, la consigna es clara: rodar inteligente no es una opción, es una responsabilidad.

CONSEJOS PARA MANEJAR EN DIFERENTES CLIMAS DURANTE UNA MISMA RODADA.

GUÍA TÉCNICA DE CONTROL Y SEGURIDAD EN RUTA

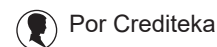
SOL INTENSO ☀️
HIDRATACIÓN CONSTANTE. BEBE AGUA CON ELECTROLITOS CADA 45 MIN.
ANTES DE SALIR A RODAR, REVISLA LA PRESIÓN DE LAS LLANTAS; EL CALOR EXTREMO AFECTA EL AGARRE.

NIEBLA ☁️
HAZTE VISIBLE. USA LUCES AUXILIARES Y EQUIPO REFLECTANTE.
VISOR DESPEJADO. ÁBRELO LIGERAMENTE O USA LIQUIDOS ANTI-EMPANANTES.

LLUVIA ☔
TOMA PRECALICIONES DURANTE LOS PRIMEROS 10 MIN DE LLUVIA LIGERA. EL PAVIMENTO PUEDE ESTAR MÁS RESBALADIZO.
FRENADO PROGRESIVO. EVITA LAS LINEAS PINTADAS Y ALCANTARILLAS.

VIENTO FUERTE 🌪️
BRAZOS RELAJADOS. NO TE TENSES PARA NO TRANSMITIR MOVIMIENTO AL MANUBRIO. COMPENSA EL EMPUJE, INCLINA LIGERAMENTE TU CUERPO HACIA LA DIRECCIÓN DEL VIENTO.

No solo es la tasa: la importancia del CAT en un crédito hipotecario



Al momento de buscar un crédito hipotecario, es muy común que las personas comparen únicamente la tasa de interés entre bancos. De hecho, muchas tablas comparativas muestran las tasas y con base en eso se toma una decisión. Sin embargo, elegir un crédito solo por la tasa puede ser un error, ya que la tasa no refleja el costo total del crédito. Para eso existe un indicador mucho más completo: el CAT (Costo Anual Total).

¿Qué es el CAT?

El CAT es un indicador que incluye todos los costos del crédito hipotecario, no solo la tasa de interés. Es decir, el CAT refleja el costo real del financiamiento porque integra:

- Tasa de interés
- Comisiones de apertura
- Seguros (vida, daños, desempleo, según el banco)
- Gastos administrativos
- Otros costos obligatorios del crédito

Esto permite que el cliente pueda comparar diferentes créditos en igualdad de condiciones, aunque tengan diferentes tasas, comisiones o seguros.

¿Por qué es tan importante revisar el CAT?

Porque puede existir un crédito con tasa más baja pero CAT más alto, lo que significa que, aunque la tasa se vea atractiva, los seguros o comisiones hacen que el crédito sea más caro en realidad.

Por ejemplo, dos bancos pueden ofrecer:

- Banco A: tasa 9.50% — CAT 11.20%
- Banco B: tasa 10.00% — CAT 10.80%

En este caso, aunque el Banco A tiene menor tasa, el Banco B podría ser más barato en el costo total del crédito.

Por eso, cuando veas una tabla de tasas, es muy importante que también revises la columna de CAT, ya que ese porcentaje representa el costo anual total del financiamiento.

El CAT y la asesoría hipotecaria

Entender el CAT, las comisiones, los seguros y las condiciones de cada banco puede ser complicado si no se conoce a detalle cómo funciona un crédito hipotecario. Por eso, más que buscar únicamente la tasa más baja, lo recomendable es analizar el crédito completo y elegir el que realmente sea más conveniente a largo plazo.

En Crediteka, los asesores hipotecarios se especializan en comparar no solo tasas, sino el CAT, los seguros, las comisiones y todos los costos del crédito, para que puedas tomar una decisión informada y elegir la mejor opción para tu

perfil y tus finanzas.

Antes de decidirte por un crédito hipotecario solo por la tasa, acércate a un asesor de Crediteka. Ellos pueden explicarte el CAT y ayudarte a entender el costo real de tu crédito, para que tomes una decisión inteligente para tu patrimonio.



TASAS DE INTERÉS

CRÉDITO HIPOTECARIO - MERCADO ABIERTO

MARZO 2026

INSTITUCIÓN FINANCIERA	RANGO TASA	MENSUALIDAD INTEGRAL
 AFIRME	12.00%	\$12,344.20
 Mifel	10.89%	\$11,050.31
 BANORTE	9.85% A 11.15%	DE \$10,632.35 A \$11,520.41
 BBVA	11.20%	\$11,696.69
 BX+	10.50%	\$11,112.74
 Banamex	10.95% A 11.50%	DE \$11,064.00 A \$11,444.00
 banregio	11.00%	\$11,352.36
 HSBC	10.30%	\$11,042.40
 Santander	10.25% A 13.25%	DE \$10,892.49 A \$12,223.35
 Scotiabank	12.00% A 14.00%	DE \$11,347.50 A \$13,117.50

Notas Informativas:
 Fuente: Análisis comparativo de productos de mercado abierto para perfiles asalariados.
 Condiciones: Ejercicio basado en un crédito de \$2,000,000 MXN con un aforo del 80% a un plazo de 20 años.
 Mensualidad por un millón de pesos, contiene capital, interés, seguros y comisiones.
 Considerando tasas para créditos de 2 millones de pesos.
 Vigencia: Tasas sujetas a cambios por parte de las instituciones bancarias sin previo aviso.
 Elaborado por Crediteka S.A. de C.V. (Marzo 2026).



DIRECTORIO DE INSTITUCIONES DE LA INDUSTRIA

INSTITUCIONES

 SEDATU SECRETARÍA DE DESARROLLO TERRITORIAL Y URBANISMO SEDATU T. 5624 0000 sedatu.gob.mx	 SHF SOCIEDAD HIPOTECARIA FEDERAL SHF T. 5263 4500 shf.gob.mx	 CONAVI CONVENIO NACIONAL DE VIVIENDA CONAVI T. 9138 9991 conavi.gob.mx	 INFONAVIT INSTITUTO FONCIARIO DE LA VIVIENDA INFONAVIT T. 9171 5050 infonavit.org.mx	 FOVISSSTE FONDO DE VIVIENDA PARA EL SECTOR SOCIAL FOVISSSTE 01 800 FOVISSSTE fovissste.org.mx	 INSUS INSTITUTO NACIONAL DE SEGUROS INSUS T. 5080 9600 insus.gob.mx	 RUV Registro Único de Vivienda Registro Único de Vivienda 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 Consejo Mexicano de la Industria de la Construcción CMIC T. 5424 7424 cmic.org	 CANADEVI Consejo Nacional de Asociaciones de Desarrolladores de Vivienda, A.C. Canadevi canadevi.com.mx	 CANADEVI VALLE DE MÉXICO CANADEVI VALLE DE MÉXICO canadevivallemexico.com.mx	 ADI ASOCIACIÓN DE DESARROLLADORES INMOBILIARIOS A.C. ADI T. 5540 3181 adi.org.mx	 CAM SAM Colegio de Arquitectos de la Ciudad de México CAM SAM T. 9177 8900 cam-sam.org	 AMPI ASOCIACIÓN MEXICANA DE PROFESIONALES DE LA INGENIERÍA A.M.P.I. AMPI T. 5566 4260 ampi.org
---	---	---	--	---	---	--	---

DESARROLLADORES

 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	 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

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	 AUVB 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 BBVA Bancomer T. 01 800 1226 630 bancomer.com	 BIM 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.parthers.axa/mx	 Cibergestión by BC Cibergestion T. 5481 3000 cibergestion.com/	 SOC LIDER EN ASISTENCIA FINANCIERA Soc T. 1102 4311 socasesores.com	 crediteka Crediteka 5282 5950 crediteka.mx	 IMCISS Instituto Mexicano de Ciudades Inteligentes Sustentables y Seguras, A.C. IMCISS 5929-4624 imciss.org.mx
---	--	---	---	---

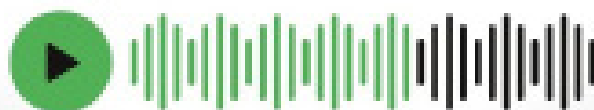
UNIVERSIDADES

 UNAM Facultad Arquitectura UNAM 5622 0214 arquitectura.unam.mx	 ITC 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

EVENTOS

PRÓXIMOS

21 de mayo



DIALOGOS DE LA CONSTRUCCION
Desde la CMC CDMX

21 de mayo | 09:00 a 12:00 hrs
Sigue la transmisión por
LIVE ENCONCRETOG

INFORMACIÓN
eventos.enconcreto@gmail.com
marie@grupoenconcreto.com

Octubre 2026



ENCUENTO LÍDERES DE LA
INDUSTRIA

Octubre 2026 8:30 a.m. a 11:00 p.m.

SIGUE LA COBERTURA POR
enconcreto



4 CUMBRE INMOBILIARIA MULIV

20 de Agosto 9:30 hrs

20 de agosto



21 ANIVERSARIO
Y 12° ENTREGA DEL
Premio
Líderes de la Industria En Concreto 2025

Noviembre 2026