

Nearshoring y la redefinición del mercado inmobiliario en México

Serviment hace llamado a desarrolladores en Nom 26

Infonavit y los pagos en OXXO

Multiva abre la llave para créditos de vivienda y del Bienestar

Estatus del mercado inmobiliario.- Funo y Spot2

Reporte residencial.- Accumin

Además: Vivienda, Economía, Turismo, Automotriz y revisión del TMEC



Colaboraciones Especiales



Eduardo Moya de Infohabit



Carlos Ríos de BC Grupo



Marco Gómez de Vaproy



Antonio Sánchez

tinsa by Accumin

Mercado residencial en México: cae 20%

gocrediteka

¿Por qué un mismo banco ofrece tasas de interés diferentes?



grupoenconcreto.com

#EnConcreto Contigo

LUNES A VIERNES 13:30 HRS

Encuentra tu crédito: ↓



PODCAST EN CONCRETO

EVENTOS

PRÓXIMOS



AGOSTO 20



SEPTIEMBRE 10



OCTUBRE 21

Director General
Mariel Zúñiga
mariel@gruponconcreto.com

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

Diseño
Montserrat Gamboa Cisneros
diseno@gruponconcreto.com

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

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
(Experta inmobiliaria
y aduanera)

LEGALES :

Tu Guía EN CONCRETO / Año 19, No. 119 / Agosto - Septiembre 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 04-2017-11112410500-102 ante la Dirección de Reservas de Derechos de Instituto Nacional de Derechos de Autor / Certificado de Licitud de Título y Contenido No. 17128, autorizado por SEGOB / Distribución 3,000 ejemplares. Esta revista y su contenido (salvo debidamente protegido en favor de terceras personas) son propiedad única y exclusiva única de MULTIMEDIA EN CONCRETO SA DE CV. Todas las ilustraciones y fotografías reproducidas en este número han sido empleados 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@gruponconcreto.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



/ENCONCRETOG



enconcretomx



EnConcretoRadio

CONTENIDO



Nearshoring no está vaciando las oficinas: La demanda corporativa resiste, pero las rentas siguen lejos de su recuperación

10



El error que miles de mexicanos siguen cometiendo al pedir un crédito: ir solos al banco

18



Un valuador no sólo pone precio a un inmueble: asesora, previene riesgos y protege el patrimonio

26



Colaboraciones

39

EDITORIAL:

México en tiempos “muy revueltos”

Lejos de pensar que después del mundial los ánimos se calmarían, más bien estábamos en suspenso y poco antes de terminar la final de esa “justa deportiva” comenzó el ajeteo del TMEC con la noticia de que no se renovará por otros 16 años sino que a petición de Donald Trump estará vigente hasta el 2032, pero habrá revisión anual.

por el huachicol fiscal y las mutuas acusaciones entre gobierno actual y los anteriores rumbo a las elecciones intermedias del 2027.

Mientras tanto las negociaciones del TMEC y el riesgo de perder el grado de inversión de México mantienen a los industriales en vilo.

Hay desde luego otros temas que ameritan la revisión más frecuente: aguacate, tomate, lechuga, ganado, etc. Razón a la que atribuyen mucho trabajo al Gabinete económico y de enlace empresarial.

La falta de inversión tiene a todos los mexicanos dentro de la productividad, incluido el gobierno (y debiera involucrar a todos los gobiernos, esto es a los 3 niveles de gobierno) ocupado en lograr cómo sí se da la inversión, cómo sí se sigue atrayendo a empresas, cómo sí se mantiene la productividad y el comercio.

Pero por otra parte la agenda política se previó que justo comenzaría el ajeteo después del Mundial y así fue. Lo que sorprendió fue cómo rápidamente se llevó a cabo la aprehensión de Ernesto Ruffo Appel, ex gobernador panista de Baja California para dejar a un lado, que no olvidado, el tema del “espionaje” de la actual gobernadora de la entidad (María del Pilar Ávila Olmeda) como informante de Estados Unidos para negociar así su reintegración de la visa americana.

Son tiempos difíciles en donde estamos despertando después del impasse que generó el Mundial de Fútbol.

De éste hay que rescatar el sentimiento de unión en torno a un equipo. Así hay que buscar la causa que sirva de pretexto para unir a los mexicanos... **C**

Siguen escándalo tras escándalo político empañando a la 4T y a Morena por sus gobernantes,



El T-MEC, el arma de Trump



Desde que México inició su apertura comercial en 1984 con el Acuerdo General de Aranceles y Comercio conocido como GATT, se hizo un gran cambio en la forma de ver a nuestro país a ojos del mundo. Ya no se era una economía cerrada, donde solo se conseguían bienes de mayor calidad a través del contrabando, así como tecnología. El GATT vino a cambiar esa visión que dominó durante los años 60 y 70 con una economía que buscaba la autosuficiencia, cuando era evidente que la ruta era buscar las ventajas competitivas.

Actualmente, y luego de un nuevo cambio hacia la apertura económica y social en 1994 con el inicio del Tratado de Libre Comercio en América del Norte, ese paso que dio México para abrirse al mundo ya es irreversible. Una economía como la mexicana está hecha para competir en el mundo. Somos la economía con mayor número de tratados de libre comercio en el mundo, aunque más del 80 por ciento del comercio lo realicemos con Estados Unidos.

Sin embargo, el ahora llamado T-MEC se ha convertido, por el presidente de Estados Unidos, Donald Trump, en un arma de negociación. Le ha quitado poder negociador a México y Canadá y ha amenazado con no continuar con este Tratado, aunque no lo pudo anular para negociar desde cero algún otro acuerdo que más bien se inclinaba hacia negociaciones bilaterales, poniendo sus condiciones con cada país de la región.

Lo vivimos recientemente en la reunión trilateral que se realizó para saber si se ampliaba el T-MEC o no, y al final ganó Trump. El T-MEC no se renovará ahora que

concluya su vigencia en 2036 y por el momento se tiene como la fecha en que se entierre a este Tratado Comercial. Además, Trump logró también llevar a negociaciones comerciales cada año en revisiones que se deben dar sobre el T-MEC, lo que aumenta la incertidumbre para los sectores productivos, ya que pueden darse cambios imprevistos ante cualquier decisión del gobierno de Donald Trump o acusación de que no se cumplen acuerdos pactados, que no solamente son comerciales.

El gobierno de Donald Trump ha aumentado la presión política sobre México, luego de que Donald Trump iniciara su guerra contra los cárteles de la droga, debido a la acusación de que los cárteles de la droga mexicanos son los que han inundado de fentanyl al territorio estadounidense. El tema es que también la guerra escaló para nombrar a los cárteles grupos terroristas.

Al gobierno mexicano se le ha pedido mayor cooperación para acabar con los líderes y cárteles de la droga. También se le pidió la extradición del ahora gobernador con licencia de Sinaloa, Rubén Rocha Moya y de otros nueve ex funcionarios de ese estado por tener vínculos con el narcotráfico y usar dinero ilegal para sus campañas políticas.

Estos temas no han pasado desapercibidos por el gobierno de Estados Unidos, aunque desde México se ha argumentado que no hay pruebas. Luego de esta respuesta a los procesos de extradición el gobierno de Estados Unidos decidió no renovar el T-MEC y aumentó la presión sobre sectores clave para México como el automotriz, el del acero y el aluminio.

Además, ahora puso en la mesa de negociaciones el tema del agua, que aunque hay un acuerdo de cooperación entre ambos países desde hace ya muchos años, el gobierno estadounidense no quiere enfrentar riesgos cuando las condiciones climáticas comiencen a apretar a su región sur, que ya ha vivido momentos de gran tensión por largos periodos de sequía, así que el agua se convierte en un punto crítico para estas negociaciones.

El gran problema que enfrenta el gobierno de Claudia Sheinbaum es que no tiene elementos de defensa. Por un lado Estados Unidos lo aprieta con los señalamientos a políticos ligados a los cárteles de la droga, aumenta su presión en seguridad en la frontera entre ambos países y ahora cierra la pinza con el tema comercial, obligando a México a tener que dialogar y negociar con lo que Estados Unidos le indique. La defensa de México ha sido bajo la estrategia de soberanía, sin embargo, no ha tenido un eco importante, ni en lo interno, como en lo externo.

Mientras el gobierno de la presidenta Claudia Sheinbaum insistan en la defensa de la soberanía y no en la actuación legal, Estados Unidos continuará con la presión comercial, lo cual aumentará la incertidumbre y afectará la posibilidad del país de salir del bache de estancamiento económico que ya tiene casi 8 años. El T-MEC continúa y probablemente México no quedó tan mal parado, pero el tiempo se le acaba. **C**

Columna

EN Concreto®



Por Mariel Zúñiga



El mercado inmobiliario aprieta... y la factura la pagamos todos

La vivienda sigue subiendo de precio pese a los pesares

**y en otro terreno faltan espacios industriales de calidad y con energía; también faltan espacios corporativos Clase A o "premium"*



Comprar una vivienda en México dejó de ser sólo una meta complicada; para millones de personas ya es un lujo. Lo curioso es que, aunque cada vez menos familias pueden comprar, los precios no dejan de subir. Hoy el verdadero punto de inflexión no está en el mercado, sino en el bolsillo de los mexicanos.

La Ciudad de México es el mejor ejemplo. Los departamentos cuestan cada vez más, las rentas tampoco dan tregua y el salario simplemente no crece al mismo ritmo. El resultado ya se refleja en el mercado: bajan las solicitudes de crédito hipotecario, aumenta el interés por la vivienda usada y, sobre todo, más personas optan por rentar. No porque quieran, sino porque comprar dejó de ser una posibilidad.

Lo más llamativo es que especialistas de Accumin compararon los precios de zonas residenciales premium de la capital mexicana con Madrid y encontraron que la distancia ya no es tan grande. Hablamos de una de las ciudades más caras de Europa, donde el mercado ya comenzó a desacelerarse porque los precios

llegaron a un límite que pocos compradores pueden pagar. En México ese techo todavía no aparece. La gran pregunta es si llegará antes de que la vivienda se vuelva inaccesible para una parte aún mayor de la población.

Ahora el reto está en las rentas... y en el nearshoring

Mientras la vivienda se encarece, el mercado industrial y corporativo vive otra paradoja. Aunque la economía muestra señales de desaceleración, las rentas de naves industriales, oficinas y locales comerciales siguen aumentando. La explicación no está en un auge económico, sino en la escasez de espacios de calidad.

El nearshoring ya llegó, pero México no terminó de hacer la tarea. Faltan parques industriales con suficiente energía eléctrica, edificios corporativos Clase A e infraestructura para acompañar la llegada de nuevas inversiones. Como bien resume el mercado, hoy muchas empresas ya no buscan una nave por sus metros cuadrados, sino por la energía disponible para operar, como lo reportó también en julio Spot 2.

Y ahí está el riesgo. Si no construimos a tiempo, las rentas seguirán subiendo, perderemos competitividad y algunas inversiones simplemente buscarán otro destino. Porque atraer empresas es apenas el primer paso; el verdadero desafío es ofrecerles las condiciones para que decidan quedarse.

El riesgo es que las inversiones se vayan a otro lado... **C**

¿? Pregunta:

¿Cuál es el mayor atractivo de México para que lleguen los inversionistas inmobiliarios o del nearshoring

@marielzuniga_



/marielzunigaenconcreto



marielzuniga_

Servimet pide a desarrolladores dejar de duplicar trámites



Por Mariel Zúñiga



Trabajar en equipo acelerará la vivienda de Norma 26

Cortesía



Aunque los acuerdos de facilidades ya reducen tiempos de autorización, Servimet advierte que algunos desarrolladores continúan retrasando los proyectos al gestionar por separado trámites que el organismo puede realizar como su representante.

Los avances de la Norma 26 para acelerar la construcción de vivienda en la Ciudad de México no dependen únicamente del Gobierno capitalino. También requieren una participación más activa y coordinada de los desarrolladores inmobiliarios.

Así precisó en entrevista exclusiva para En Concreto Carlos Mackinlay, director general de Servicios Metropolitanos (Servimet), al reconocer que, pese a la reducción de trámites lograda mediante los acuerdos de facilidades, algunos proyectos continúan retrasándose porque los propios desarrolladores siguen realizando gestiones por separado, duplicando procesos que Servimet puede efectuar directamente como parte del acompañamiento institucional.

El funcionario aseguró que la relación entre Servimet y la iniciativa privada ha evolucionado hacia un esquema de colaboración donde el organismo no sólo autoriza proyectos, sino que también actúa como gestor ante las distintas dependencias involucradas.

“Somos sus gestores”

Mackinlay explicó que uno de los cambios más importantes del nuevo modelo consiste en que Servimet acompaña a los desarrolladores durante todo el proceso administrativo.

“Nosotros somos sus gestores. Elaboramos los oficios, damos seguimiento a cada dependencia y acompañamos los trámites hasta obtener la manifestación de construcción”, señaló.

Sin embargo, reconoció que muchos empresarios mantienen prácticas heredadas de administraciones anteriores y continúan solicitando citas o realizando gestiones directamente ante las dependencias gubernamentales.

“Esa duplicidad termina retrasando los procesos porque las dependencias preguntan por qué el desarrollador acude por separado cuando Servimet ya está realizando exactamente la

misma gestión”, explicó.

Una sola ventanilla

Actualmente, prácticamente todo el procedimiento de la Norma 26 se concentra en Servimet.

El único trámite que continúa dependiendo de las alcaldías es el alineamiento y número oficial. A partir de ese momento, Servimet coordina la obtención del uso de suelo, los dictámenes técnicos y el registro de manifestación de construcción hasta que el proyecto queda listo para iniciar obras.

El organismo incluso desarrolló un sistema interno para monitorear los tiempos de respuesta de cada dependencia y detectar retrasos, permitiendo dar seguimiento puntual a cada expediente.

Mayor comunicación con el sector

El director de Servimet aseguró que existe una relación permanente con cámaras empresariales y desarrolladores para identificar los obstáculos que aún enfrentan los proyectos.

Incluso reconoció que, en algunos casos, las observaciones también recaen sobre los equipos técnicos de las propias empresas, cuyos expedientes requieren correcciones antes de avanzar.

“Estamos trabajando hombro con hombro con los desarrolladores. Nuestro interés es que los proyectos salgan adelante porque la meta es producir vivienda para quienes hoy enfrentan mayores dificultades para vivir en la ciudad”, afirmó.

Mackinlay reiteró que la Norma 26 busca contener el desplazamiento de familias hacia la periferia mediante la construcción de vivienda asequible en las alcaldías centrales, aprovechando mejor la infraestructura existente y reduciendo los tiempos de autorización. Para ello, insistió, la coordinación entre autoridades y desarrolladores será determinante para alcanzar la meta de 50 mil viviendas que Servimet espera impulsar durante la actual administración. **C**

INFONAVIT habilita pagos de créditos en OXXO las 24 horas

 Por En Concreto



Las personas derechohabientes del INFONAVIT ya pueden realizar el pago de sus créditos hipotecarios y de mejora de vivienda en cualquier tienda OXXO del país, gracias a un convenio entre ambas instituciones que busca ampliar las opciones de pago.

El nuevo servicio está disponible las 24 horas del día, los siete días de la semana, y permite efectuar pagos sin cobro de comisión.

Pagos de hasta 10 mil pesos por transacción

Los derechohabientes pueden realizar pagos de hasta 10 mil pesos por transacción, tanto en créditos hipotecarios como en financiamientos Mejoravit Solo para Ti.

Las operaciones pueden efectuarse en efectivo o con tarjeta de crédito o débito, lo que brinda una alternativa para quienes requieren mayor flexibilidad en los horarios y no pueden acudir a

una sucursal bancaria.

¿Qué se necesita para realizar el pago?

Para efectuar el pago de la mensualidad o realizar adelantos al crédito, únicamente es necesario proporcionar el número de crédito de 10 dígitos, el cual funciona como referencia para la operación.

Con esta opción, el Instituto busca facilitar el cumplimiento de las obligaciones de pago y ofrecer más alternativas para que las personas mantengan al corriente su financiamiento.

Las y los derechohabientes pueden consultar los diferentes métodos y puntos de pago disponibles en el portal oficial del INFONAVIT, dentro del apartado Derechohabientes > Tengo un Crédito > Pagos.. 

CDMX alcanza precios cercanos a Madrid y la inteligencia artificial busca poner orden al mercado inmobiliario



Por Mariel Zúñiga



Cortesía

Accumin presentó Pulse, una plataforma que combina inteligencia artificial y miles de registros inmobiliarios para estimar con precisión el valor de una propiedad, en un mercado donde algunas zonas premium de la Ciudad de México ya muestran precios comparables con los de Madrid.



El mercado residencial mexicano continúa sorprendiendo por su capacidad para mantener una tendencia alcista incluso en periodos de incertidumbre económica. Mientras en España los precios llegaron a desplomarse tras la crisis inmobiliaria para después recuperarse, en México las viviendas han mantenido un crecimiento prácticamente ininterrumpido.

La comparación cobra especial relevancia en el segmento residencial premium, donde diversas colonias de la Ciudad de México comienzan a registrar valores cercanos a los de Madrid, reflejando el proceso de sofisticación y encarecimiento del mercado nacional.

Así lo señalaron Justino Moreno Mata, Director de Consultoría de Tinsa México by Accumin y Head de Accumin Intelligence México, y Óscar Llusar Saura, Data Director de Accumin Intelligence España, durante la presentación de Pulse, una nueva plataforma de análisis inmobiliario basada en inteligencia artificial.



Mercados distintos, pero con precios cada vez más similares

Los especialistas explicaron que la diferencia principal entre ambos países radica en la respuesta del mercado frente a las crisis.

España experimentó fuertes ajustes de precios después de la burbuja inmobiliaria, mientras que México ha mantenido una trayectoria ascendente incluso enfrentando desaceleraciones económicas, pandemia e incertidumbre financiera.

La razón, explicaron, responde principalmente a una demanda persistente de vivienda, al aumento de los costos de construcción y a la limitada oferta en determinadas zonas urbanas.

Sin embargo, también reconocieron que existe una interrogante creciente: ¿hasta dónde podrán seguir aumentando los precios cuando los ingresos de la población avanzan mucho más lentamente?

Actualmente ya se observa una migración hacia el mercado de renta y hacia la compra de vivienda usada, alternativas que permiten acceder a ubicaciones consolidadas con inversiones menores.

Pulse incorpora inteligencia artificial a la valuación

Frente a un mercado cada vez más complejo, Accumin lanzó Pulse, una plataforma diseñada para ofrecer valuaciones mucho más precisas que los métodos tradicionales.

El sistema integra alrededor de 25 mil registros nuevos cada mes, información proveniente de portales inmobiliarios, bases propietarias, avalúos, datos de la Sociedad Hipotecaria Federal y otras fuentes, los cuales son depurados y normalizados antes de alimentar los modelos de inteligencia artificial.

A diferencia de un valor automático único, Pulse permite que el usuario personalice la valuación seleccionando comparables específicos, revisando fotografías, historial de operaciones y características particulares del inmueble para ajustar el resultado final.

Mayor transparencia para todo el sector

Además de estimar precios de venta, la plataforma puede calcular valores de renta, detectar desviaciones entre avalúos y analizar el entorno geográfico de cada propiedad.

Su objetivo es convertirse en una herramienta estratégica para bancos, desarrolladores, valuadores profesionales, inversionistas y comercializadores, quienes requieren información objetiva para reducir riesgos y tomar decisiones sustentadas en datos reales.

En un mercado donde las diferencias de precio entre dos inmuebles aparentemente similares pueden representar millones de pesos y donde la vivienda premium mexicana ya juega en una liga comparable con Madrid, el acceso a información precisa deja de ser un valor agregado para convertirse en una necesidad. 

Nearshoring redefine el mapa inmobiliario: industria, oficinas y retail cambian de rumbo

Por Mariel Zúñiga  Cortesía

La demanda de espacios comerciales e industriales se acelera en México con una nueva geografía impulsada por el nearshoring, la energía y el comercio electrónico, revela Spot2.mx.



La actividad inmobiliaria comercial en México está viviendo una reconfiguración geográfica impulsada por el nearshoring, la manufactura especializada y la expansión del comercio electrónico, afirmó en conferencia Vianey Macías, Head de Market Research de Spot2.mx.

Nuevos polos de crecimiento

Durante el segundo trimestre, la plataforma publicó más de 16 mil espacios comerciales e industriales a nivel nacional, de los cuales más de 10 mil se concentraron en la Zona Metropolitana del Valle de México, Monterrey, Guadalajara y Querétaro.

En el sector industrial, la disponibilidad de energía e infraestructura se convirtió en el principal factor para atraer inversiones, por encima de la ubicación. Mientras, la Ciudad de México fortalece su liderazgo en logística de última milla y data centers; Monterrey mantiene el impulso del nearshoring y las exportaciones; Querétaro destaca por su infraestructura para las industrias aeroespacial y automotriz; y Guadalajara consolida su crecimiento en manufactura ligera y semiconductores.

En oficinas y retail, la tendencia apunta a espacios más funcionales y cercanos al consumidor.

Las oficinas siguen a la industria

A pregunta expresa de En Concreto la especialista señaló que esta transformación también alcanzó al mercado corporativo. Ante el elevado costo de rentar oficinas en corredores como Reforma y Polanco, donde los precios alcanzan entre 30 y 40 dólares por metro cuadrado, las empresas están trasladando sus oficinas hacia zonas más cercanas a sus operaciones industriales y logísticas.

“Las empresas buscan mayor eficiencia operativa. Es más fácil ubicar los corporativos cerca de las plantas o centros logísticos que mantener largos traslados entre ciudades o corredores”, explicó.

No obstante, advirtió que el nuevo reto será desarrollar más edificios Clase A en estos nuevos polos de crecimiento, ya que la mayor parte de la oferta disponible corresponde todavía a inmuebles Clase B y C.

Pese al entorno de incertidumbre, Spot2.mx prevé que esta tendencia de descentralización, especialización regional y encarecimiento de los espacios de mayor calidad continúe durante el resto del año, impulsada por la relocalización de empresas, la eficiencia logística y la búsqueda de mejores condiciones para atraer talento.. 

La construcción mejora... pero el país sigue esperando el verdadero arranque de las obras

Por Mariel Zúñiga  Cortesía

La industria comienza a salir del bache, aunque el avance todavía es insuficiente. Sin mayor inversión pública y mantenimiento de infraestructura, el crecimiento seguirá siendo limitado: Solunion



Las grúas comienzan a moverse nuevamente, pero todavía no al ritmo que necesita México. La industria de la construcción muestra una recuperación incipiente que, por ahora, descansa casi exclusivamente sobre la construcción de vivienda impulsada por el gobierno federal.

Fuera de ese segmento, el resto de la actividad continúa avanzando con demasiada lentitud. Infraestructura carretera, mantenimiento urbano, aeropuertos y otras obras estratégicas permanecen prácticamente estancadas, limitando el efecto multiplicador que tradicionalmente tiene este sector sobre la economía.

“Es una recuperación mixta”, resumió en entrevista para En Concreto Roberto Ricalde Torrescano, director de Riesgos de Solunion México. Los indicadores muestran avances, pero aún insuficientes para compensar el rezago acumulado durante los últimos años.

Los recursos existen... falta ejecutarlos

Uno de los mayores cuestionamientos es que el presupuesto destinado a infraestructura aún no se refleja plenamente en las obras.

Aunque el gobierno incrementó los recursos programados para 2026, al cierre de abril el ejercicio en infraestructura era 22% inferior al registrado el año anterior.

La expectativa del sector es que durante el segundo semestre comiencen finalmente las licitaciones, adjudicaciones y el arranque de proyectos como los nuevos trenes y diversas obras de infraestructura.

Porque mientras el dinero no llegue a las obras, el crecimiento seguirá dependiendo únicamente del programa Vivienda del Bienestar.

México necesita mucho más que vivienda

El crecimiento de la vivienda representa una buena noticia, pero resulta insuficiente para atender las enormes necesidades del país.

Las ciudades demandan mantenimiento de vialidades, rehabilitación de carreteras, infraestructura hidráulica, modernización aeroportuaria y mejores servicios urbanos.

La temporada de lluvias volvió a evidenciar el deterioro de calles, avenidas y caminos en buena parte del país, reflejando años de mantenimiento postergado.

Para Ricalde, el segundo semestre podría traer una mejoría si finalmente comienza la ejecución del presupuesto público, aunque reconoce que difícilmente se observará un crecimiento acelerado antes de concluir el año.

Las constructoras también enfrentan sus propios retos

Además de esperar nuevas obras, las empresas constructoras enfrentan mayores costos de operación. Construir hoy cuesta más de 4% adicional respecto al año pasado debido al aumento salarial y al encarecimiento de materiales como acero e insumos especializados.

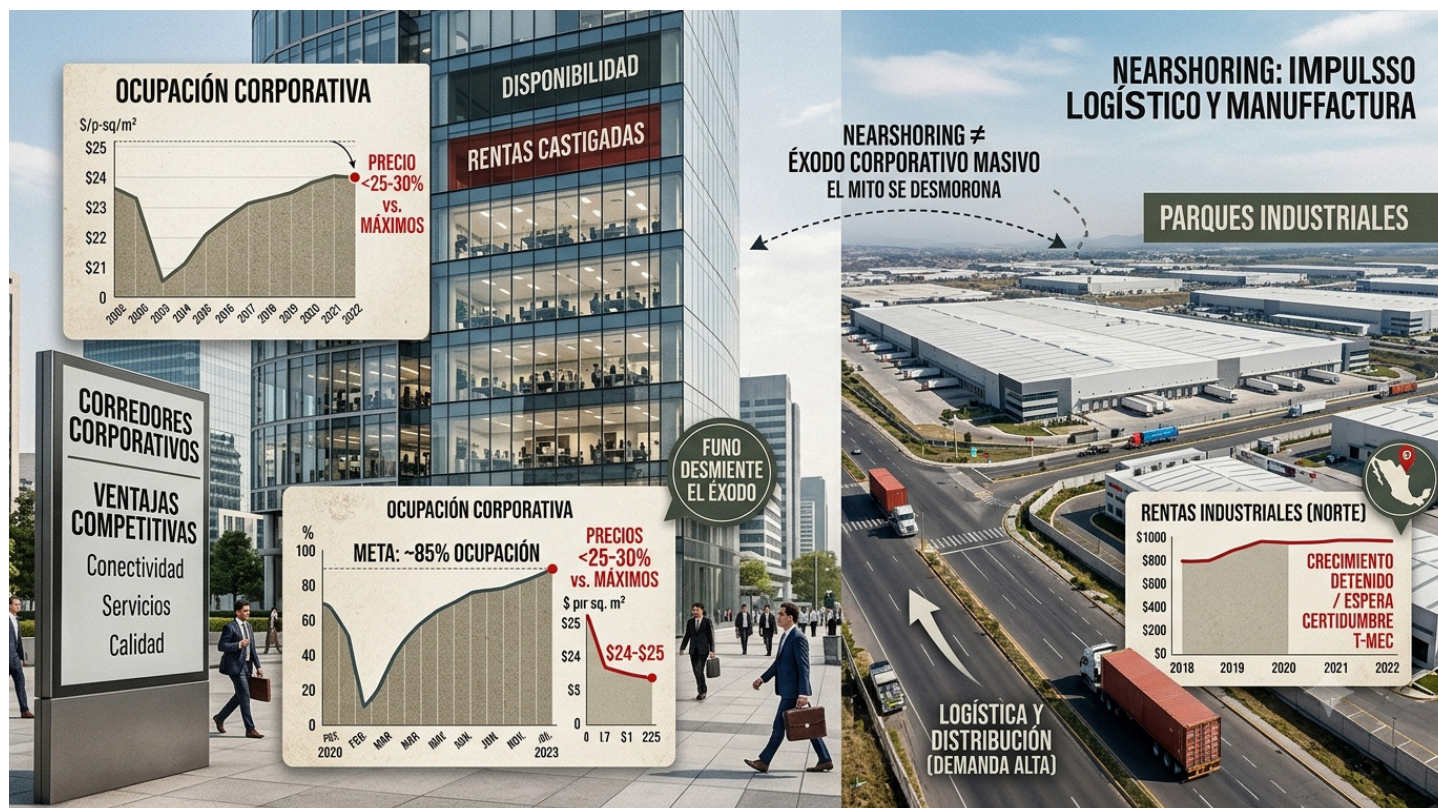
Al mismo tiempo, la morosidad comienza a incrementarse. La tasa de impago aumentó 56% anual, un dato que obliga a las compañías a fortalecer su administración financiera y proteger sus cuentas por cobrar.

La recuperación de la construcción ya comenzó, pero aún es demasiado frágil. Mientras la vivienda siga siendo prácticamente el único motor y la infraestructura continúe esperando la ejecución del gasto público, el sector difícilmente podrá convertirse en el gran impulsor económico que México necesita. 

Nearshoring no está vaciando las oficinas: La demanda corporativa resiste, pero las rentas siguen lejos de su recuperación.- FUNO

Por Mariel Zúñiga Cortesía

La mayor administradora de oficinas del país asegura que las empresas no están abandonando los corredores corporativos para mudarse cerca de los parques industriales; el verdadero reto sigue siendo recuperar niveles sanos de ocupación y rentas.



Un mito comienza a desmoronarse

Durante meses diversos analistas sostuvieron que el nearshoring estaba modificando el mapa corporativo del país. La teoría parecía lógica: conforme crecieran los parques industriales, las empresas trasladarían también sus oficinas hacia municipios cercanos a las plantas manufactureras, especialmente en la periferia de la Ciudad de México y el Estado de México.

Sin embargo, Fibra Uno (FUNO), el mayor propietario de oficinas en México, asegura que esa migración simplemente no está ocurriendo.

“No veo una tendencia que se estén yendo inquilinos de las zonas urbanas hacia las afueras para acercarse a sus plantas. No tengo ningún caso de que eso esté sucediendo”, afirmó Gonzalo Robina, director general de FUNO, al responder a una pregunta de En Concreto.

Las oficinas siguen teniendo ventajas competitivas

En conferencia del reporte al 2º trimestre del año Robina precisó

que la lógica empresarial continúa favoreciendo los grandes corredores corporativos.

Santa Fe, Reforma, Polanco y otros centros urbanos mantienen ventajas difíciles de replicar en corredores industriales: mejor conectividad, mayor disponibilidad de servicios, infraestructura urbana consolidada y espacios corporativos de mayor calidad.

Incluso señaló que quienes buscan oficinas actualmente encuentran una oferta abundante en Santa Fe, con disponibilidades suficientes para ocupar prácticamente cualquier superficie requerida, sin necesidad de salir de la ciudad.

En otras palabras, el nearshoring está transformando la manufactura, pero todavía no modifica de manera significativa la geografía del mercado corporativo.

Las rentas siguen lejos de sus mejores niveles

Otro de los argumentos que suelen utilizarse para explicar una supuesta salida de corporativos es el elevado costo de las oficinas en zonas premium.



FUNO sostiene exactamente lo contrario.

Robina aseguró que las rentas continúan “castigadas” respecto de los máximos históricos alcanzados antes de la pandemia. Como ejemplo, recordó que en Santa Fe todavía es posible contratar oficinas con descuentos cercanos a 25% o incluso 30% respecto de sus niveles máximos.

En Paseo de la Reforma la situación es similar.

Mientras hace algunos años las oficinas clase A superaban con facilidad los 30 dólares por metro cuadrado, actualmente las operaciones se realizan alrededor de 24 o 25 dólares.

Es decir, el mercado todavía está recuperando terreno, no encareciéndose.

La meta no es subir precios, sino regresar a un mercado sano

La estrategia de los propietarios tampoco consiste en acelerar incrementos de renta.

De acuerdo con Robina, primero debe consolidarse una ocupación cercana al 85%, nivel que históricamente ha permitido equilibrar oferta y demanda en el mercado de oficinas.

Solo entonces podrían observarse incrementos sostenidos en los precios.

Mientras tanto, los propietarios continúan privilegiando la absorción de espacios vacíos sobre aumentos agresivos en las rentas.

Incluso FUNO reconoce que los elevados costos de construcción siguen haciendo poco rentable desarrollar nuevos edificios corporativos, salvo proyectos altamente diferenciados capaces de

cobrar rentas superiores al promedio del mercado.

Nearshoring sí impulsa la logística... pero no redefine las oficinas

En paralelo, Raúl Gallegos, director general de Fibra Next, explicó que el comportamiento del mercado industrial también debe analizarse con matices.

En logística y distribución —segmento estrechamente ligado al consumo interno y al comercio electrónico— la demanda continúa creciendo con fuerza, particularmente en la Zona Metropolitana del Valle de México, donde la escasez de tierra mantiene presionadas las rentas.

Distinto es el panorama para la manufactura de exportación.

La incertidumbre derivada de la revisión del T-MEC mantiene congeladas diversas decisiones de inversión, por lo que el crecimiento de las rentas industriales en el norte del país prácticamente se ha detenido.

No hay caídas, aclaró el directivo, pero tampoco nuevos incrementos mientras las empresas esperan mayor certidumbre.

El mensaje de ambas fibras rompe con varias de las narrativas que dominaron al mercado durante los últimos meses: el nearshoring sigue siendo un motor relevante para la industria, pero aún no está provocando una mudanza masiva de corporativos fuera de las ciudades ni una escalada generalizada en los precios de oficinas. Antes que un mercado sobrecalentado, el segmento corporativo aún busca recuperar los niveles de ocupación y rentas que perdió tras la pandemia. **G**

La construcción vuelve a respirar... pero todavía le falta acelerar el paso

Por En Concreto

Después de casi dos años de altibajos, la industria de la construcción comienza a mostrar señales de recuperación. Sin embargo, el mayor desafío ya no es conseguir proyectos, sino ejecutarlos a tiempo para que el presupuesto realmente se traduzca en obras: CMIC

Tras 23 meses marcados por la desaceleración, la industria de la construcción finalmente empieza a dar señales de vida. El sector ya está en marcha, las licitaciones comienzan a fluir y las empresas vuelven a tener trabajo. Sin embargo, la recuperación todavía es lenta y el verdadero reto ahora es que las obras avancen al ritmo que necesita el país.

Así lo reconoció el presidente de la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción (CMIC), Luis Méndez Jaled, quien aseguró a inicios de julio pasado que este 2026 será un año para acelerar la ejecución de proyectos, mejorar la eficiencia y lograr una mayor participación de la iniciativa privada.

Hay dinero... falta convertirlo en obra

Sobre el papel, el panorama luce alentador. México cuenta con un Presupuesto de Egresos para infraestructura de 683 mil millones de pesos, un Plan Nacional de Inversiones que contempla 5.6 billones de pesos durante el sexenio, además de 722 mil millones adicionales y un nuevo marco legal para impulsar proyectos de coinversión entre gobierno y empresas.

El problema es que disponer de recursos no garantiza que las obras se construyan al ritmo esperado.

La CMIC reconoce avances importantes en algunas dependencias. La Comisión Federal de Electricidad registra alrededor de 360 contrataciones, con un avance cercano al 45%, mientras que la Secretaría de

Infraestructura, Comunicaciones y Transportes ya ejerce aproximadamente el 35% de sus recursos para carreteras y transporte, impulsando más de 1,500 procesos de licitación. No todos avanzan igual

Donde persisten los focos amarillos es en Petróleos Mexicanos (Pemex), cuya ejecución apenas ronda el 5%, principalmente por la lentitud en los procesos de contratación.

Para la industria, acelerar estas licitaciones será determinante para evitar que parte del presupuesto quede sin ejercerse y que las empresas vuelvan a enfrentar periodos de baja actividad. Optimismo con reservas

A pesar de ello, la CMIC mantiene una visión positiva. La cartera de proyectos continúa creciendo y suma inversiones estimadas en 5,800 millones de dólares, mientras que el organismo considera que la revisión anual del T-MEC no representa, por ahora, un riesgo significativo para la actividad, ya que el tratado mantiene su vigencia hasta 2036.

Después de casi dos años complicados, la construcción parece haber dejado atrás la etapa más difícil. Pero la recuperación apenas comienza. Hoy el desafío ya no es anunciar grandes inversiones, sino lograr que las licitaciones, los contratos y las obras avancen con la rapidez que demanda un sector que aporta cerca del 7% del PIB, genera millones de empleos y mueve buena parte de la economía mexicana. **C**

Lenta, pero va la recuperación de la construcción en México

La industria de la construcción en México muestra signos de recuperación con un crecimiento mensual del 2.7% en mayo de 2026, un alza anual del 7.5% y una confianza empresarial que continúa en terreno pesimista.

Indicadores Económicos y Producción



Crecimiento mensual: Subió 2.7% en mayo frente a abril de 2026, acumulando ocho meses seguidos al alza según los datos del INEGI.



Variación anual: Registró un incremento de 7.5% respecto a mayo de 2025, impulsado por obras públicas y proyectos de infraestructura.

Sectores dinámicos: Destacan el aumento en obras de agua, riego y saneamiento (14.3%) y transporte con un repunte del 9.3% mensual.

Retos y Perspectivas del Sector



Confianza empresarial: El indicador se situó en 46.3 puntos, sumando 22 meses por debajo del umbral de optimismo de 50 puntos.



MATERIALES QUE CONSTRUYEN

PROYECTOS QUE TRASCIENDEN

Calidad, innovación y rendimiento
EN CADA ETAPA DE TU OBRA.



CALIDAD
CERTIFICADA



MÁS RÁPIDO
Y EFICIENTE



IDEAL PARA
PROFESIONALES



SOLUCIONES PARA
CADA PROYECTO



» CONSTRUYE HOY
EL MAÑANA
QUE IMAGINAS.

 **56 6226 1870**

   @sancayetanoexpress



ASESORÍA
ESPECIALIZADA



ENTREGA RÁPIDA
Y CONFIABLE



PRODUCTOS
CERTIFICADOS



SOLUCIONES QUE
GENERAN AHORRO

Nearshoring mantiene viva la inversión en México, pero el país necesita más confianza para detonar su potencial: Aztlán Equity Management

por Mariel Zúñiga

El repunte de la inversión fija bruta confirma que México sigue siendo atractivo para el capital. Sin embargo, especialistas advierten que la certeza jurídica, el T-MEC y un Plan México con reglas claras serán decisivos para consolidar nuevas inversiones.



El primer crecimiento de la inversión fija bruta después de 19 meses consecutivos de caídas representa una señal alentadora para la economía mexicana. Sin embargo, el verdadero reto será convertir ese avance en una tendencia sostenida, en un contexto donde la confianza de los inversionistas sigue condicionada por la certeza jurídica, la gobernanza y la evolución del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC).

En entrevista para En Concreto Alejandro H. Garza Salazar, director de Inversiones y fundador de Aztlán Equity Management, afirmó que México conserva ventajas estructurales que pocos países poseen: una ubicación geográfica privilegiada, una profunda integración comercial con Estados Unidos y la oportunidad histórica que representa el fenómeno del nearshoring.

“El posicionamiento de México es excepcional. Somos el principal socio comercial de la mayor economía del mundo y eso seguirá impulsando inversiones durante los próximos años”, afirmó.

El especialista explicó que la reconfiguración de las cadenas globales de suministro continuará favoreciendo a México, ya que Estados Unidos busca reducir su dependencia de Asia y acercar su producción a Norteamérica.

El T-MEC sigue vigente, pero la incertidumbre pesa

Aunque el T-MEC mantiene su vigencia hasta 2036, el nuevo esquema de revisiones anuales cambió la percepción del mercado. Garza consideró que el tratado no perdió valor ni representa un riesgo por sí mismo; sin embargo, cualquier modificación en las reglas genera incertidumbre y puede retrasar decisiones de inversión.

“Las empresas necesitan certidumbre para comprometer capital a largo plazo. Cuando las reglas parecen cambiar constantemente, muchos proyectos simplemente esperan antes de ejecutarse”, señaló.

A pesar de ello, estimó que la inversión extranjera directa mantendrá una tendencia positiva este año, impulsada tanto por nuevas inversiones como por la reinversión de utilidades de empresas ya establecidas en el país.

La certeza jurídica será determinante

Más allá del entorno internacional, el especialista considera que los principales desafíos están dentro del propio país.

Explicó que México necesita fortalecer la certeza jurídica



y ofrecer reglas claras que trasciendan los cambios de administración, especialmente después de la reforma al Poder Judicial, uno de los temas que más inquietud ha generado entre inversionistas nacionales y extranjeros.

A su juicio, aún existe espacio para construir marcos legales complementarios que brinden confianza a los proyectos industriales y de infraestructura sin necesidad de modificar las reformas ya aprobadas.

“La inversión necesita claridad sobre cómo se aplicarán las reglas y cuáles serán las garantías para desarrollar proyectos de largo plazo”, afirmó.

Plan México: buenas intenciones, falta aterrizar los proyectos

Garza reconoció que el Plan México representa una señal positiva al promover una mayor coordinación entre el Gobierno federal y la iniciativa privada para atraer inversiones.

No obstante, señaló que el siguiente paso será traducir los objetivos en acciones concretas.

“Existen metas muy claras, pero ahora hace falta definir cómo se alcanzarán. El reto está en aterrizar los proyectos, establecer mecanismos de ejecución y dar continuidad a las políticas públicas”, explicó.

El especialista recordó que México enfrenta enormes necesidades de inversión, particularmente en infraestructura y energía. Tan sólo para modernizar los sistemas de generación, transmisión y distribución eléctrica, estimó que el país requerirá alrededor de 350 mil millones de dólares durante la próxima década.

Consideró que, si México logra combinar su posición estratégica con mayor certidumbre jurídica, estabilidad regulatoria y políticas públicas consistentes, podrá capitalizar plenamente el nearshoring y acelerar su crecimiento económico.

“Las oportunidades existen. Lo que hace falta es generar la confianza suficiente para que el capital decida instalarse, crecer y permanecer en México. Ahí está la diferencia entre crecer al 1% o construir una economía mucho más dinámica en los próximos años”, concluyó. 



ARA RESIDENCIAL

HAZ REALIDAD
TU GRAN VIDA



ALTAVELA DIAMANTE
Bahía de Banderas, Nayarit



MIRANZA RESIDENCIAL
Tlalnepantla, Edo. México



GRAND MONTESSINO
Xochitepec, Morelos



ALTAVISTA RESIDENCIAL
San Cristóbal La Calera, Puebla

araresidencial.com.mx
800.800.0455

ESCANEA



Marca gratis
*272
(ARA)

Multiva acelera el paso: va por más crédito inmobiliario y prepara nuevos financiamientos para vivienda en renta y del “bienestar”

 Por En Concreto

La institución financiera proyecta cerrar el año con una cartera cercana a los 10 mil millones de pesos en crédito puente. Además, la banca trabaja en nuevos esquemas para financiar vivienda en renta y participar en los programas federales de vivienda.

Federico Pizarro

Director ejecutivo de
estructuración
inmobiliaria en Multiva



La banca inmobiliaria no sólo cuenta con liquidez para financiar nuevos desarrollos, sino que también prepara una nueva generación de productos crediticios para atender los cambios que vive el mercado de la construcción en México.

El crecimiento de los proyectos de usos mixtos, el auge de la vivienda en renta, la necesidad de ampliar la oferta habitacional y los programas federales de vivienda están impulsando a las instituciones financieras a diversificar su oferta de financiamiento para desarrolladores y constructores.

En este contexto, Multiva se ha convertido en uno de los bancos con mayor crecimiento dentro del crédito puente. Federico Pizarro, director ejecutivo de Banca Inmobiliaria de la institución, revela que la cartera pasó de menos de 1,500 millones de pesos hace dos años a una expectativa de cerrar este año entre 9,000 y 10,000 millones de pesos, un crecimiento de triple dígito que ha permitido al banco alcanzar cerca del 6% de participación del mercado.

El proyecto vale más que el tamaño de la empresa

Una de las principales diferencias competitivas de Multiva, explica Pizarro, es que la evaluación del financiamiento privilegia la calidad y viabilidad del proyecto por encima del tamaño o fortaleza

patrimonial de la empresa desarrolladora.

Mientras algunas instituciones centran su análisis en las garantías adicionales, avales o el balance financiero de la compañía, Multiva basa su modelo de riesgo en los méritos del proyecto, su capacidad de generación de ingresos y la viabilidad para pagar el crédito conforme avanza la comercialización.

“Nos interesa entender la capacidad de repago del proyecto. Esa visión nos ha permitido crecer con rapidez y atender desarrolladores que cuentan con buenos proyectos, aunque no necesariamente sean las empresas más grandes del mercado”, señala.

El banco concentra principalmente operaciones superiores a 100 millones de pesos, aunque su capacidad legal de financiamiento supera los 2,000 millones de pesos para proyectos de gran escala.

Más productos para un mercado que cambia

La transformación del mercado inmobiliario también está modificando las necesidades de financiamiento.

Pizarro explica que los proyectos actuales son cada vez más complejos, incorporando vivienda, comercio, oficinas, hoteles



y otros usos dentro de un mismo desarrollo, lo que demanda esquemas financieros más flexibles y especializados.

Por ello, dentro de la Asociación de Bancos de México (ABM) ya se analizan nuevos mecanismos para ampliar el abanico de créditos disponibles.

Uno de los principales temas sobre la mesa es el diseño de instrumentos que permitan financiar proyectos de vivienda destinada al arrendamiento, un segmento que gana relevancia ante la creciente demanda de renta y la insuficiente producción de vivienda nueva.

Actualmente el crédito puente está diseñado para proyectos cuya recuperación proviene de la venta de las viviendas; sin embargo, el modelo de vivienda en renta requiere estructuras financieras distintas que permitan recuperar la inversión mediante flujos de arrendamiento de largo plazo.

Interés por participar en Vivienda del Bienestar

Otro de los proyectos que concentra la atención de la banca es la posibilidad de participar en el programa Vivienda del Bienestar, impulsado por el Gobierno federal a través del Infonavit, la Conavi y próximamente el Fovissste.

Aunque todavía existen aspectos jurídicos y contractuales por definir, Pizarro asegura que las instituciones financieras mantienen acercamientos con las cámaras empresariales y autoridades para encontrar mecanismos que permitan complementar el financiamiento de estos desarrollos.

“La banca quiere participar. Estamos revisando cómo hacerlo jurídicamente y cuáles serán los esquemas que permitan apoyar la construcción de vivienda social”, explica.

El llamado: perder el miedo al crédito

Más allá de los recursos disponibles, uno de los mayores desafíos continúa siendo que un mayor número de desarrolladores, especialmente pequeñas y medianas empresas, se animen a acercarse a la banca.

Para el directivo, muchas compañías descartan solicitar financiamiento por desconocimiento de los procesos o porque consideran que no cumplirán los requisitos, cuando la realidad es que las instituciones financieras ofrecen acompañamiento para estructurar los proyectos, ordenar la información y fortalecer su viabilidad financiera.

“Hay que intentarlo. Nadie aprende a nadar sin meterse a la alberca. El crédito permite crecer, multiplica la capacidad de inversión y mejora el rendimiento del capital propio”, afirma.

Con una mayor competencia entre bancos, nuevas alternativas de financiamiento en desarrollo y una cartera que continúa expandiéndose, el sector financiero anticipa un segundo semestre de mayor dinamismo para la industria inmobiliaria. La apuesta ahora será acompañar la construcción de vivienda, desarrollos mixtos y nuevos modelos como la vivienda en renta, segmentos que marcarán la evolución del mercado durante los próximos años.. 

El error que miles de mexicanos siguen cometiendo al pedir un crédito: ir solos al banco

por Mariel Zúñiga

**Un broker financiero puede comparar decenas de opciones, conseguir mejores condiciones y ahorrar tiempo al cliente sin cobrar un solo peso por la asesoría. Ese es el modelo que durante 25 años ha impulsado SOC Asesores.*

Víctor Rosas

Director nacional de
Crédito Empresarial de
SOC Asesores,



Comprar una casa, hacer crecer una empresa o conseguir recursos para invertir son decisiones que pueden cambiar el patrimonio de una persona. Sin embargo, miles de mexicanos siguen cometiendo el mismo error: acudir directamente a un banco y aceptar la primera opción de crédito que les ofrecen, sin saber que existe una alternativa que puede representar mejores tasas, mejores plazos y condiciones más favorables.

La diferencia está en contar con un asesor financiero especializado que conozca el mercado y compare, entre múltiples instituciones, cuál es la opción que realmente conviene al cliente según sus ingresos, capacidad de pago y objetivos financieros.

Lo mejor es que ese acompañamiento no representa un costo adicional para quien solicita el financiamiento. El cliente recibe asesoría especializada, análisis de su perfil y acceso a un amplio abanico de productos financieros sin pagar honorarios por ello.

Más opciones, menos vueltas y mejores decisiones

En entrevista exclusiva para En Concreto, Víctor Rosas, director nacional de Crédito Empresarial de SOC Asesores, explicó que

el mayor beneficio de acudir con un broker es que el cliente deja de invertir tiempo visitando sucursales bancarias y comparando por su cuenta productos que, muchas veces, ni siquiera se ajustan a sus necesidades.

“Lo primero que hacemos es escuchar. No todos necesitan el mismo crédito. Hay quienes requieren una hipoteca, otros un crédito empresarial, un arrendamiento o incluso una estrategia de inversión. Nuestro trabajo es entender qué necesita realmente cada persona y construir un traje a la medida”, señaló.

Ese análisis personalizado permite que cada cliente reciba propuestas acordes con su situación financiera y no con la oferta limitada de una sola institución.

Para Rosas, esa es la razón por la que cada vez más personas incorporan a un asesor financiero dentro de su círculo de confianza, al igual que un médico, un contador o un abogado.

Un aliado para familias y empresas

SOC nació hace 25 años especializada en créditos hipotecarios, pero la evolución del mercado la llevó a convertirse en un asesor financiero integral.



Hoy ofrece soluciones para vivienda, crédito empresarial, seguros, financiamiento automotriz e inversiones, atendiendo tanto a personas físicas como a pequeñas, medianas y grandes empresas. En el caso de las Pymes, el acompañamiento cobra especial relevancia. Muchas empresas desconocen cómo acceder al financiamiento formal o creen que no califican para un crédito bancario, cuando en realidad existen alternativas adaptadas a su nivel de desarrollo.

“Muchos emprendedores creen que deben crecer únicamente con recursos propios. Nosotros les ayudamos a construir historial crediticio, acceder a mejores condiciones y evolucionar hasta convertirse en empresas totalmente bancarizadas”, explicó.

Gracias a ese modelo, la firma cuenta hoy con un amplio portafolio

que incluye créditos simples, revolventes, factoraje, arrendamiento financiero, tarjetas empresariales y soluciones para empresas importadoras.

La asesoría que no cuesta... vale mucho

Uno de los aspectos que más sorprende a quienes conocen el modelo de SOC es que el cliente no paga por la asesoría. Mientras el asesor realiza el análisis financiero, compara alternativas, acompaña el proceso y da seguimiento hasta la contratación del producto, el usuario recibe un servicio profesional sin desembolsar recursos por esa orientación.

Además del ahorro económico, existe otro beneficio igual de importante: el tiempo. En lugar de recorrer cinco o diez bancos buscando opciones, basta una sola reunión con un asesor certificado para conocer las mejores alternativas disponibles en el mercado.

Actualmente SOC suma más de 700 franquicias y más de 2 mil asesores certificados en todo el país, una red que le ha permitido consolidarse como líder en intermediación hipotecaria y fortalecer su presencia en el financiamiento empresarial.

Para Víctor Rosas, la clave del éxito durante estos primeros 25 años ha sido sencilla: escuchar antes de ofrecer, entender antes de recomendar y acompañar al cliente durante toda su vida financiera.

“Queremos que nuestros clientes nos tengan como su asesor de cabecera. No buscamos colocar un crédito; buscamos ayudarles a tomar la mejor decisión para proteger e incrementar su patrimonio”, concluyó.

Grupo Financiero Base se transforma

 Por Víctor M. Ortiz Niño



La transformación es un evento clave para Banco Base, para lo cual ha elaborado un programa bajo tres ópticas, apoyar la continuidad del negocio, la ampliación de canales de crecimiento, además de la innovación y mejora de herramientas para los asesores de la clientela, para lo cual se invierten dos mil millones de pesos, en éste y los próximos dos años, señaló Enrique Galeana, director de Administración y Finanzas.

“La tecnología está acelerando la forma en que ofrecemos productos bancarios a nuestros clientes y no podríamos estar a la vanguardia sin hacer estas inversiones, estamos seguros de que nuestros clientes, a partir de este año van a estar muy contentos con los despliegues tecnológicos que empezaremos a sacar en el mercado”.

“La composición tradicional de la plantilla de un banco se está transformando y nosotros, por supuesto, no hemos sido la excepción, nosotros consideramos que para que podamos tener esta transformación de manera exitosa, el talento es clave; de esta forma, un dato muy relevante es que hoy en día cerca del 30 por ciento de nuestro equipo está representado por el equipo de tecnología, por científicos de datos, por ingenieros de arquitectura, por desarrolladores, por equipo especializado en ciberseguridad”, expresó el ejecutivo.

Asimismo, detalló que, para lograr una transformación exitosa, desarrollaron un programa de tecnología transversal muy robusto, que llaman internamente Darwin, por la necesidad y capacidad de evolución, donde nadie está exento de participar en los proyectos de tecnología y ha cambiado la forma de trabajar en el banco, porque todos ven de alguna manera los productos y las soluciones, de principio a fin, de una manera holística.

El programa de transformación abarca tres ópticas:

Apoyando la continuidad del negocio. - En la transformación, no se pierden de vista los temas de seguridad, cumplimiento regulatorio, disponibilidad, a fin de dar seguridad reforzada a los clientes, para que sigan operando con el banco como lo han hecho en los últimos 40 años, además de atender, cada vez a más clientes.

Crecimiento y ampliación de canales. - Donde lo más relevante, corresponde a proyectos de pagos, destacando la inversión realizada en la nueva banca digital, que se llama BBD, Base Banca Digital, la cual está en una fase de prueba con ciertos

clientes y su recepción ha sido muy buena, la expectativa es que en los próximos 12 meses sea liberada para todo el público en general.

Su propósito es que los usuarios realizar allí las operaciones locales, internacionales, hacer operaciones de tipo de cambio, hacer todo lo que una tesorería de índole de comercio exterior requiere, y que sea una funcionalidad muy amigable, completa y poderosa.

Transformación y herramientas hacia los asesores. - Una distinción relevante de Base, es que siempre los clientes tienen la opción de buscar a un asesor, porque están convencidos de que la atención personalizada no se debe perder, aunque se tenga la facilidad de operar de manera autónoma, pero que siempre que se requiera asistencia, se pueda levantar el teléfono, enviar un correo, remitir mensajes para contactar al asesor, a fin de que mismo dé la guía y la asesoría que se requiera.

Por ello se está dotando de mayores herramientas a los asesores para que esa asesoría, que se ha proporcionado durante 40 años, sea mucho más profunda y de mayor calidad, a fin de que los clientes obviamente se vean beneficiados.

También con el propósito de proporcionar un mejor servicio y poder llegar con pagos a cualquier parte del mundo, de manera muy ágil, se han hecho seis alianzas con bancos globales de la máxima reputación, siendo la última con uno de los bancos globales más relevantes en términos de pagos, el cual es de alta reputación.

“Algo que nos diferencia y nos ha diferenciado por muchos años es que nuestros pagos pueden hacerse prácticamente el mismo día, por lo que un pago a Estados Unidos queda en cuestión de segundos, un pago a Europa queda sin duda el mismo día, lo mismo en Asia. Entonces creo que ha sido un diferenciador muy grande y esto no lo podemos hacer solos, es obviamente a través de las alianzas que tenemos con estos bancos globales y nos sentimos muy orgullosos de eso”.

“Además de la ventaja que se tiene al tener esta red tan amplia con estos aliados a nivel global en términos de pagos, es que estos bancos globales también están, al igual que nosotros, buscando las mejores herramientas para hacer los pagos más ágiles, para hacer los pagos digitales”, detalló Enrique Galeana.. 

Deben mejorarse las finanzas públicas para impulsar el desarrollo económico

 Por Víctor M. Ortiz Niño



Para mejorar el desarrollo económico del País se requiere ampliar la base gravable sin incrementar impuestos, impulsar proyectos que fomenten el crecimiento a través de ganancias en la productividad y la atención frontal de los pasivos contingentes, buscando que el presupuesto público cubra sus tres funciones principales: la asignación eficiente de recursos, la distribución del ingreso y la estabilidad macroeconómica, señaló Ricardo Aguilar, economista de Grupo Financiero Invex.

“En primer lugar, resulta relevante ampliar la base gravable sin incrementar impuestos, así como fortalecer las estrategias de combate a la evasión fiscal. De esta forma se podrían obtener más ingresos para fomentar el desarrollo económico”.

“A pesar de los beneficios que los programas sociales han traído en temas de redistribución, es importante impulsar aquellos proyectos que fomenten el crecimiento a través de ganancias en la productividad”.

“También se debe prestar atención frontal a los pasivos contingentes, en particular el pasivo pensionario y la posición financiera de Petróleos Mexicanos (PEMEX) para poder destinar una mayor proporción de los ingresos tributarios al desarrollo del país”, manifestó el especialista a Multimedia en Concreto.

Especificó que, en el caso concreto de México, los niveles de recaudación tributaria como proporción del Producto Interno Bruto (PIB), actualmente oscilan alrededor del 15 por ciento de acuerdo con el más reciente informe de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), aún son bajos en comparación con el promedio de 35 por ciento de los países que integran la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE).

Además, los recursos disponibles para obras que pudieran impulsar el desarrollo económico de manera más tangible son acotados, a pesar de la disciplina fiscal del Gobierno federal, del aumento en la recaudación y la mejor redistribución del ingreso a través de programas sociales de 2018 a la fecha.

Asimismo, considera que los incrementos en la deuda que se destinen a gasto y no a proyectos que contribuyan a una mayor productividad, podrían incrementar la prima de riesgo soberano y obstaculizar el proceso de desarrollo económico.

Sobre la situación de las finanzas del Gobierno de México, detalló que, a mayo de 2026, los balances fiscales resultaron mejores de lo previsto; en particular, el déficit presupuestario se ubicó 266 mil millones de pesos (mdp) por debajo del programa.

Por su parte, la recaudación del Impuesto Sobre la Renta (ISR) disminuyó 5.8 por ciento real anual por menores pagos asociados con declaraciones anuales, mientras el Impuesto al Valor Agregado (IVA) creció 3.3 por ciento y el Impuesto Especial sobre Producción y Servicios (IEPS) 6.9 por ciento real anual.

El resultado favorable del déficit público responde a la contención del gasto. El Saldo Histórico de los Requerimientos Financieros del Sector Público (SHRFSP) se ubicó en 50.6 por ciento del PIB, con un portafolio mayoritariamente en moneda nacional, tasa fija y largo plazo, lo que reduce riesgos de refinanciamiento y exposición cambiaria.

En relación a las expectativas que se tienen para 2026 y 2027, señaló que la SHCP proyecta un crecimiento de entre 1.8 por ciento y 2.8 por ciento en 2026 y de entre 1.9 por ciento y 2.9 por ciento en 2027, pero que en INVEX no prevén un crecimiento mayor a 1.0 por ciento este año, y de 1.6 por ciento el siguiente.

Lo anterior, debido a que es probable que los inversionistas del sector privado mantengan cautela hasta no contar con información sobre un resultado más concreto sobre la revisión del Tratado México-Estados Unidos-Canadá (T-MEC), que está generando incertidumbre.

Respecto al déficit público, estima que éste cerraría 2026 alrededor de 4.0 por ciento del PIB, por encima del 3.6 por ciento previsto por la autoridad hacendaria y que el estimado de SHCP de 3.0 por ciento del PIB para 2027 luce aún más complicado. 

Aún con revisión del TMEC Covalto ve futuro interesante en Pymes



Por Víctor M. Ortiz Niño



David Portiz, cofundador y CEO de Covalto y Mark McCoy, Director y CEO de Covalto

La incertidumbre relacionada con la renegociación del Tratado México Estados Unidos Canadá (T-MEC), no se ha sentido de forma importante, en los clientes de Banco Covalto, las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes), debido a las características de éstas, el potencial de crecimiento de las mismas y porque es un banco especializado que les ofrece servicios financieros, dirigido a sus necesidades, consideraron Mark McCoy, director y CEO, junto con David Portiz, cofundador y CEO.

“Es de señalar que si te metes a la letra final del T-MEC, encuentras que no va a desaparecer, no se está negociando lo que está en el presente, se está negociando lo que está en el futuro, hasta el 2036.”

“La incertidumbre generada por la revisión del T-MEC, generó un cambio en el comportamiento de inversión en las PYMES, las alejó, pero no se suspendieron, no es que hayan dejado de existir, pero claramente han tenido una reducción”, señaló Mark McCoy.

El ejecutivo detalló que hace cinco años había un ritmo de inversión importante de Estados Unidos hacia México, para plantas de PYMES exportadoras, misma

que disminuyó, especialmente en el sector de las industrias; sin embargo, en el sector agrícola y de servicios no ha sido de la misma magnitud.

Asimismo, comentó que, del total del portafolio de crédito del banco, el 15 por ciento está dedicado a la exportación, participando activamente en el crecimiento de exportadores en todo el norte del país, además de empresas de alimentos y bebidas.

En relación al Plan México, señaló que buscan participar activamente en los sectores prioritarios, mediante alianzas con la Banca de Desarrollo y NAFINSA, a fin de aprovechar el Fondo con garantías, que se ofrece para las Pymes, a fin de dar mayor crédito a las mismas.

Ante ello, el directivo precisó que no tienen miedo de crecer en estos sectores productivos, donde han participado activamente financiando a muchos de los proveedores, por ejemplo, a la empresa exportadora de Berries más grande del mundo, cuyos productos se envían a California.

Agregó que el mercado para ellos es muy

amplio, porque las Pymes son el motor de la economía nacional y no existen otros bancos especializados que ofrezcan la gama de servicios financieros que les da Covalto, cash management, inversiones a plazos, servicios fiduciarios, factoraje o arrendamiento, lo que ha favorecido su crecimiento de mercado, el cual fue de 50 por ciento el año pasado.

Sobre la inseguridad que se tiene en el país, indicó que tienen procesos para verificar el historial de sus clientes, a fin de cumplir con todo lo que involucra la regulación sobre lavado de dinero, por lo que, si un cliente quiere financiamiento, pasa por todo el sumario de valuación a fin de determinar que es un cliente legítimo, adicionalmente a que al manejar un modelo digital, todas las oficinas son electrónicas, por lo que, al no manejar efectivo se evita mucho el riesgo regulatorio.

Portiz, por su parte, precisó que están ofreciendo un producto bastante completo para todo el sector, por ejemplo, otorgan préstamos a través de su producto de crédito ágil, 100 por ciento digital que va desde 50 mil hasta 200 mil pesos, además de financiamientos a empresas más grandes donde hay necesidad de 500 millones de pesos.

“Llevamos casi 11 años enfocados en PYMES, mezclando tecnología con garantías, además de estrategias digitales bien hechas, creo que la forma de penetrar en este segmento y tal vez, por los siguientes 10 o 15 años, seguiremos estando enfocados allí”.

“Covalto es el banco más grande en el segmento Pyme, somos un banco físico-digital (figital), hemos tenido mucho éxito, estamos viendo muchísima demanda para nuestro producto, porque los bancos grandes entran y salen del sector, sentimos que podemos ser un socio importante para el segmento comercial y el segmento PYME, estamos viviendo un futuro muy interesante en este segmento y hay mucha necesidad. para atender a un segmento subatendido”, sentenció David Portiz. 

Lo que vendrá con las revisiones anuales del T-MEC

 Por Víctor M. Ortiz Niño



El 1 de julio de 2026, se anunció que el Tratado México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) está sujeto a un proceso de revisión anual hasta que se alcance un nuevo acuerdo, o hasta 2036, lo cual deja las reglas actuales, pero bajo la condición que pueden ser cambiadas en una revisión, lo que genera un escenario de incertidumbre por no saber el cambio de reglas que puedan presentarse, lo que frenaría proyectos de inversión en el corto y mediano plazo.

De acuerdo con la Secretaría de Economía, alrededor del 80 por ciento de las exportaciones mexicanas tienen como destino Estados Unidos, presentándose un cambio en la composición de productos enviados en los últimos dos años ya que han perdido dinamismo las correspondientes a automóviles y ganado las de aparatos electrónicos, principalmente computadoras.

Los analistas de Fitch Ratings, señalan en un estudio que esencialmente se preserva el statu quo, manteniendo las normas comerciales actuales pero sujetas a la incertidumbre continua, consideran que el T-MEC será finalmente renegociado antes de su vencimiento en 2036, dada su importancia para los tres países y que una salida estadounidense que rompa el bloque comercial es poco probable dado la resistencia del Congreso estadounidense (que tendría que aprobar tal medida) y de grupos empresariales estadounidenses.

Consideran que, incluso sin un acuerdo, Canadá y México enfrentan los niveles más bajos de proteccionismo comercial entre los principales socios comerciales de Estados Unidos., lo que preserva su ventaja competitiva.

Asimismo, señalan que, aunque los aranceles generales rondan el 10 por ciento tanto para México como para Canadá, el T-MEC ofrece considerables excepciones, lo que genera tipos arancelarios efectivos del 3,6 por ciento para México y del 3,2 por ciento para Canadá, según datos comerciales hasta abril de 2026.

No obstante, el proteccionismo estadounidense ha desafiado algunos sectores, como la industria automovilística mexicana, y ha aumentado la incertidumbre que pesa sobre la inversión, de esta forma, se tiene un trasfondo desafiante para ambos países.

Por su parte Alejandro Padilla Santana director general Adjunto de Análisis

Económico y Financiero en Grupo Financiero Banorte, opina que será un proceso de transición para llegar a un acuerdo duradero, lo que implica seguir operando con el T-MEC actual mientras continúan negociaciones técnicas y sectoriales hasta encontrar el momento adecuado para acordar su extensión por 16 años más.

De esta forma, la revisión del T-MEC plantea un escenario complejo y de incertidumbre para la integración comercial de Norteamérica, pues se espera que más que una revisión, se trate de una renegociación dura, en la que Estados Unidos marcará la pauta para realizar modificaciones, esto debido a la asimetría de la relación comercial, al ser México altamente dependiente del comercio con su vecino del norte.

También recuerda que la administración de Donald Trump todavía se encuentra en su segundo año de gobierno y está programada para terminar en enero del 2029, por lo que no desaprovecharán la oportunidad de usar la revisión del T-MEC como herramienta de negociación en el avance de sus otros objetivos.

Rodolfo Ostolaza, subdirector de Estudios Económicos de Banamex, acotó que en lugar de renovarse directamente por dieciséis años el T-MEC, el espacio para revisiones se extiende hasta por un máximo de diez años durante los cuales las partes deberán reunirse anualmente para intentar llegar a un acuerdo de extensión, por lo que, en lugar de cerrarse, la ventana de incertidumbre se extendió, generando un panorama con certeza negativa.

Recordó que Frank Knight distinguió el riesgo, lo que se puede medir y por tanto, tiene un precio, de la incertidumbre, lo que no se puede medir y por tanto, paraliza; por lo que lo sucedido 1 de julio dejó un híbrido, una certeza negativa o subóptima, en la cual el costo de la revisión continua no aparecerá en las estadísticas de comercio y es probable que las exportaciones se mantengan elevadas, pero su efecto aparecerá en la inversión que no se ejecuta y en las décimas de crecimiento que no llegarán.

Gabriela Siller directora de análisis económico financiero en Grupo Financiero Base, señala que la política arancelaria de Estados Unidos no terminará con la revisión del T-MEC y es probable que en los siguientes meses se anuncien nuevos derechos, en un esfuerzo por compensar las medidas respaldadas por la Ley de Poderes Económicos de Emergencia Internacional, que fueron declaradas ilegales por la Suprema Corte de Estados Unidos.

Agrega que dentro del proceso de revisión del T-MEC será importante observar lo siguiente: Modificaciones propuestas a reglas de origen, restricción de contenido de origen asiático, condiciones laborales y salariales, aranceles sectoriales y restricciones legales. 



Mezclar el dinero de la empresa con el patrimonio personal es uno de los errores más costosos para los empresarios

 Por En Concreto

Separar las finanzas personales de las del negocio y diversificar las inversiones permite proteger el patrimonio, reducir riesgos y construir empresas más sólidas, afirmó Diego Perezcano Beltrán, socio director de VALUAMI.

En entrevista exclusiva con En Concreto, Diego Perezcano Beltrán, socio director de VALUAMI, aseguró que uno de los errores más frecuentes entre los pequeños y medianos empresarios mexicanos es considerar que todo el dinero de la empresa también forma parte de su patrimonio personal.

Explicó que esta práctica no sólo dificulta conocer la verdadera rentabilidad del negocio, sino que además pone en riesgo el patrimonio familiar cuando la empresa enfrenta ciclos económicos adversos, caídas en las ventas o contingencias inesperadas.

El especialista sostuvo que una empresa sana requiere también de un empresario financieramente sano, por lo que recomendó establecer una clara separación entre los recursos del negocio y las finanzas personales.

La empresa debe generar rendimientos al empresario

Perezcano señaló que muchos emprendedores reinvierten permanentemente sus utilidades sin obtener un beneficio personal, mientras que otros hacen exactamente lo contrario: extraen

recursos de la empresa sin permitirle crecer.

A su juicio, el equilibrio consiste en capitalizar lo necesario para que el negocio continúe desarrollándose, pero también exigirle un rendimiento al capital invertido, igual que se haría con cualquier otra inversión.

“Si un empresario decide invertir su propio dinero en su empresa, debe preguntarse cuánto rendimiento espera obtener. Ese rendimiento puede compararse con otras alternativas de inversión, como los CETES, la Bolsa o cualquier otro instrumento financiero”, explicó.

De esta manera, dijo, el empresario deja de ver a su empresa únicamente como una fuente de ingresos y comienza a administrarla como un activo que debe generar valor.

No poner todos los huevos en la misma canasta

Durante la entrevista, el especialista advirtió que concentrar todo el patrimonio dentro del negocio expone al empresario al mismo



nivel de riesgo que enfrenta la empresa.

Como ejemplo recordó que durante eventos extraordinarios, como el Mundial de Fútbol, algunos sectores registraron ingresos extraordinarios, particularmente restaurantes y bares, mientras que otros negocios, hoteles, despachos, consultorías o empresas de servicios enfrentaron una disminución temporal en su actividad.

Quienes tenían todas sus inversiones concentradas en un solo sector absorbieron completamente ese impacto. En cambio, quienes habían diversificado su patrimonio pudieron compensar las pérdidas con otras inversiones que siguieron generando ingresos.

Por ello, recomendó construir un portafolio de inversiones que combine distintos activos y sectores económicos, de manera que cuando uno enfrente dificultades, otros continúen generando rendimientos. La vivienda no debe ser la única inversión

Perezcano también cuestionó la idea de que comprar una vivienda sea siempre la mejor decisión financiera.

Explicó que la casa donde vive una familia representa un patrimonio importante, pero una vez habitada deja de ser una inversión productiva para convertirse principalmente en un activo de uso.

Por ello, consideró que el objetivo debe ser construir otras fuentes de patrimonio que trabajen a favor de la familia y generen flujo de efectivo. Finalmente, dejó una reflexión que, a su juicio, resume una buena administración financiera: no es tan importante cuánto gana una persona, sino cuánto logra conservar e invertir. Explicó que cuando los ingresos aumentan al mismo ritmo que los gastos, el patrimonio prácticamente no crece. En cambio, mantener controlados los gastos y destinar parte de las utilidades al ahorro y la diversificación permite construir, al mismo tiempo, una empresa sólida y un empresario con finanzas sanas, preparado para enfrentar cualquier ciclo económico.



CELEBRÁNDOLO CON LA PRESENTACIÓN DE



**Eduardo
Martínez**

Director de Valor
Comercial



**Lorena
Mercado**

Directora de Lm
Valuación



**Alberto
López**

Director de AVE



Un valuador no sólo pone precio a un inmueble: asesora, previene riesgos y protege el patrimonio



Por En Concreto

“Especialistas afirmaron que un avalúo profesional va mucho más allá de determinar cuánto vale una propiedad. Su principal valor está en la asesoría técnica, la independencia y el conocimiento del mercado.”

En un mercado inmobiliario donde cada vez proliferan aplicaciones que prometen calcular el valor de una vivienda en segundos y asesores inmobiliarios que ofrecen estimaciones de precio, los valuadores profesionales defendieron el papel que desempeñan como especialistas encargados de proteger el patrimonio de las personas.

Durante un panel realizado en exclusiva para En Concreto, Lorena Mercado, directora de LM Valuación Consultoría; Eduardo Martínez, director de Valor Comercial, y Alberto López Cuevas, director de Asesoría, Valuación y Estudios de AVE, coincidieron en que el mayor valor de un avalúo profesional no es únicamente establecer una cifra, sino ofrecer una asesoría integral basada en conocimiento técnico, experiencia y principios éticos.



Los especialistas explicaron que un avalúo no debe entenderse como un documento que únicamente determina el valor de una propiedad, sino como una herramienta que ayuda a propietarios, compradores, inversionistas, bancos y desarrolladores a tomar mejores decisiones.

La diferencia está en la independencia

Uno de los principales argumentos expuestos durante el panel fue que el valuador profesional trabaja sin conflicto de interés.

Lorena Mercado explicó que un asesor inmobiliario tiene como objetivo comercial vender una propiedad y, por ello, puede existir un interés económico en que el precio resulte atractivo para concretar la operación. En cambio, el valuador profesional no participa en la compraventa y su obligación es emitir una opinión técnica, objetiva e imparcial.

“Esa independencia es precisamente lo que da confianza al mercado y a las instituciones financieras”, señalaron los participantes.

Por ello, los bancos, aseguradoras, autoridades fiscales y organismos públicos recurren a valuadores certificados para respaldar operaciones donde están en juego créditos, inversiones y patrimonio.

La experiencia no la reemplaza la tecnología

Los especialistas reconocieron que las plataformas digitales y la inteligencia artificial pueden convertirse en herramientas de apoyo para conocer tendencias del mercado; sin embargo, coincidieron en que ninguna tecnología sustituye el análisis que realiza un valuador con experiencia.

Eduardo Martínez explicó que detrás de un avalúo existe un estudio detallado del comportamiento económico, las condiciones urbanas, el uso de suelo, la infraestructura, el estado físico del inmueble, la oferta y demanda, así como decenas de comparables que previamente son verificados antes de formar parte del análisis.

Además, recordó que un valuador responde legalmente por el contenido de su dictamen, situación que no ocurre con una estimación generada automáticamente por una plataforma digital.

Valor no siempre significa precio

Otro de los aspectos que genera mayor confusión entre los propietarios, señalaron los especialistas, es creer que el valor determinado en un avalúo necesariamente será el precio al que se venderá un inmueble.

Alberto López Cuevas explicó que el avalúo determina el valor de mercado sustentado técnica y documentalmente, mientras que el precio final dependerá de las condiciones de negociación entre comprador y vendedor, de la oferta disponible, de la urgencia de venta y del momento económico.

Por ello, insistieron en que un buen valuador no sólo entrega un documento, sino que acompaña al cliente para interpretar los resultados, explicar el comportamiento del mercado y orientar la mejor estrategia patrimonial.

“La valuación no consiste en llenar un formato ni en obtener una cifra desde una aplicación. Es una disciplina profesional sustentada en metodología, regulación, actualización permanente y experiencia. Al final, lo que se protege no es un inmueble, sino el patrimonio de quienes han invertido años en construirlo”, concluyeron los especialistas.. 

Las mipymes mexicanas, bajo asedio digital: el 83% sufrió un ciberataque en el último año

Por Mariel Zúñiga

La falta de capacitación y herramientas de protección coloca a millones de pequeñas empresas en riesgo. México ya es el segundo país del mundo con más ciberataques, mientras las mipymes generan el 70% del empleo y el 52% del PIB.



Las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes), consideradas el motor de la economía mexicana por generar siete de cada diez empleos y aportar el 52% del Producto Interno Bruto (PIB), enfrentan una amenaza creciente que puede poner en riesgo su operación e incluso su permanencia: los ciberataques.

De acuerdo con el Reporte de Cibercrimen 2026, México ocupa el segundo lugar mundial con mayor número de ataques informáticos. Tan sólo en el último año, el 83% de las organizaciones mexicanas sufrió al menos un incidente de ciberseguridad, cifra superior al promedio mundial, que se ubica en 70%.

El enemigo ya no distingue tamaño

Aunque muchas pequeñas empresas consideran que los ciberdelincuentes sólo buscan grandes corporativos, la realidad es distinta. Hoy las mipymes se han convertido en un blanco atractivo precisamente porque suelen contar con menores niveles de protección tecnológica y poca capacitación

para identificar amenazas.

Durante la presentación del programa Pymes Ciberseguras, impulsado por la Asociación Mexicana de la Industria de Tecnologías de Información (AMITI), la Secretaría de Economía, Kio it Services y Mastercard, se destacó que la mayoría de los ataques no provienen de sofisticados grupos internacionales, sino de mecanismos cotidianos que cualquier empresario puede recibir en su correo electrónico o teléfono celular.

Sofía Pérez Gasque Muslera, directora general de AMITI, explicó que los ataques más frecuentes comienzan con mensajes aparentemente inofensivos que buscan engañar al usuario mediante enlaces falsos que simulan provenir de bancos, empresas de mensajería, dependencias gubernamentales o proveedores conocidos.

"Cuando hablamos de ciberataques, muchas personas imaginan operaciones muy complejas, pero la gran mayoría inicia

con intentos de phishing o malware que aprovechan el desconocimiento de los usuarios", señaló.

Capacitación, la mejor defensa

Fernando Díaz Barreda, subdirector de Desarrollo Productivo de la Secretaría de Economía, advirtió que muchas empresas aún consideran que la ciberseguridad es un tema exclusivo de grandes corporativos, cuando en realidad cualquier negocio conectado a internet puede convertirse en víctima.

Recordó que alrededor del 52% de las mipymes desaparece antes de cumplir dos años de operación, principalmente por problemas de financiamiento, pero también por la resistencia a adoptar nuevas herramientas tecnológicas y fortalecer sus capacidades digitales.

Ante este panorama, el programa Pymes Ciberseguras busca crear una cultura preventiva mediante capacitación gratuita, certificaciones y herramientas que permitan a los empresarios identificar riesgos antes de que se conviertan en pérdidas económicas.

Saber dónde denunciar también salva empresas

Otro de los principales desafíos es que la mayoría de los empresarios desconoce qué hacer cuando ya fue víctima de un ataque.

AMITI señaló que uno de los objetivos del programa es crear una ruta clara para que las empresas sepan cómo actuar, a qué autoridades acudir y cuáles son los mecanismos disponibles para denunciar delitos informáticos.

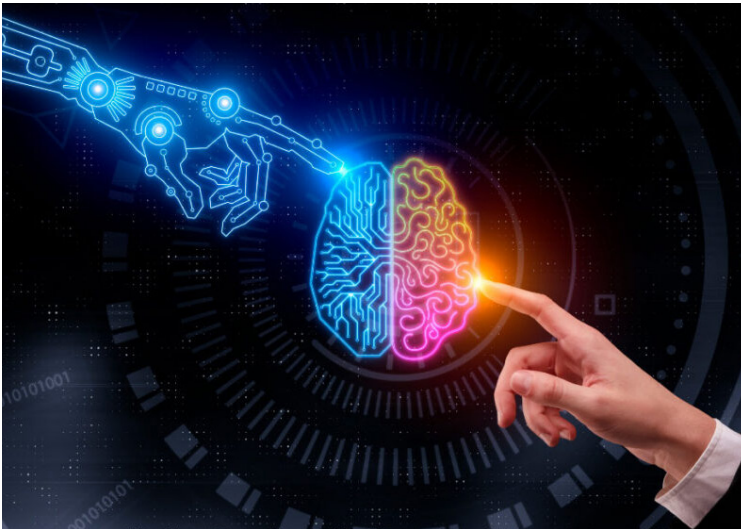
Las organizaciones participantes coincidieron en que fortalecer la cultura de ciberseguridad resulta indispensable para proteger no sólo la información y el patrimonio de las empresas, sino también la confianza de clientes, proveedores y socios comerciales, uno de los activos más valiosos para cualquier negocio. **C**

TECNOLOGÍA

La IA pone en jaque a las nuevas generaciones: hasta la mitad de los empleos de entrada podrían desaparecer

 Por En Concreto

El mayor riesgo de la inteligencia artificial no es reemplazar a todos los trabajadores, sino formar jóvenes menos preparados para competir. Experto alerta sobre el rezago educativo y la falta de estrategia nacional.



La inteligencia artificial está modificando la forma de aprender, trabajar y producir conocimiento a una velocidad nunca antes vista. Sin embargo, el verdadero riesgo no es que las máquinas sustituyan completamente a las personas, sino que las nuevas generaciones lleguen al mercado laboral con menos habilidades para competir.

Así advirtió en entrevista con En Concreto el doctor Jorge Hidalgo, director del Human and Nonhuman Communication Lab de la Universidad Anáhuac, quien considera que México enfrenta un doble desafío: un sistema educativo rezagado y la ausencia de una política nacional para preparar talento especializado en inteligencia artificial.

La generación que podría quedarse sin su primer empleo

El especialista explicó que investigaciones de Stanford y del Foro Económico Mundial muestran una tendencia preocupante: alrededor del 20% de los empleos de entrada ya están siendo sustituidos por agentes de inteligencia artificial.

Las proyecciones más recientes elevan esa cifra hasta 35% y, en los próximos años, podría acercarse al 50%.

No significa que desaparezcan todas las profesiones, aclaró, sino que muchas tareas rutinarias que antes realizaban practicantes o recién egresados ahora pueden ser ejecutadas por sistemas inteligentes.

Paradójicamente, quienes ya cuentan con experiencia laboral tienen hoy mayores posibilidades de mantenerse vigentes.

“Las empresas prefieren invertir en trabajadores que ya conocen



4 CUMBRE INMOBILIARIA MULIV

Agradecemos el apoyo de





el negocio y capacitarlos en inteligencia artificial, porque la experiencia sigue siendo un activo que ninguna máquina puede reemplazar”, explicó.

La IA como muleta educativa

El académico expresó su preocupación por el uso que actualmente hacen los estudiantes de la inteligencia artificial.

Según estudios citados por Hidalgo, cerca del 76% de los alumnos mexicanos utiliza estas herramientas principalmente para resumir libros, elaborar ensayos, hacer tareas o sintetizar información.

El problema, dijo, es que están delegando procesos fundamentales de aprendizaje.

“Lo que hacen es tercerizar su agencia cognitiva. En lugar de desarrollar capacidades de análisis, razonamiento o creatividad, utilizan la IA como una muleta”, señaló.

Esto ocurre en un contexto donde el país ya enfrenta rezagos importantes en matemáticas, comprensión lectora y pensamiento lógico, situación que podría agravarse conforme aumente la dependencia tecnológica.

El fenómeno del contenido basura

Otro de los riesgos que observa el investigador es el crecimiento del llamado AI Slop, es decir, contenido generado por inteligencia artificial para ser consumido nuevamente por otra inteligencia artificial.

Se trata de un círculo donde las máquinas producen información

que otras máquinas procesan, reduciendo cada vez más la participación humana.

“Estamos llenando internet de contenido generado automáticamente. Corremos el riesgo de dejar de distinguir entre lo verdadero y lo simplemente verosímil”, advirtió.

Esta tendencia también comienza a trasladarse al trabajo, la ciencia y la educación, donde cada vez más procesos dependen de información producida por sistemas automatizados.

Pensamiento crítico, la competencia más valiosa

Para Hidalgo, el mayor desafío no consiste únicamente en aprender a utilizar plataformas de inteligencia artificial.

La verdadera competencia del futuro será desarrollar pensamiento crítico, creatividad, capacidad para verificar información, evaluar resultados y cuestionar las respuestas que genera la propia IA.

Por ello insistió en que México necesita una estrategia nacional que involucre a universidades, empresas y gobierno para formar especialistas, invertir en infraestructura tecnológica y establecer reglas claras para el desarrollo responsable de esta tecnología.

“La inteligencia artificial no debe sustituir nuestra capacidad de pensar. Debe potenciarla. Si no aprendemos a gobernarla, terminará gobernando la forma en que aprendemos, trabajamos y tomamos decisiones”, concluyó. **G**

El nuevo lujo turístico apuesta por el bienestar emocional y la salud mental

 Por En Concreto



La industria turística atraviesa una transformación en la forma de entender el lujo. Mientras durante años este concepto estuvo asociado con exclusividad, espacios amplios y experiencias extraordinarias, una nueva tendencia coloca al bienestar emocional, la desconexión y la reconexión personal como algunos de los principales atributos buscados por los viajeros.

En este contexto, Palmaia – The House of AïA, ubicado en la Riviera Maya, desarrolla una propuesta enfocada en la salud mental, el crecimiento personal y el equilibrio integral, a través de una experiencia que combina arquitectura consciente, gastronomía, naturaleza y prácticas de bienestar.

La propiedad fue concebida como un ecosistema donde cada elemento busca contribuir a generar espacios de calma, presencia y conexión, respondiendo a un escenario global marcado por el estrés, el agotamiento y la hiperconectividad.

Un destino diseñado para desacelerar

A diferencia de los modelos tradicionales de hospitalidad, Palmaia

propone una experiencia basada en reducir el ritmo cotidiano y favorecer la conexión con el entorno.

Rodeado por selva y frente al Caribe mexicano, el resort integra espacios contemplativos, arquitectura en armonía con la naturaleza y experiencias enfocadas en disminuir los estímulos que forman parte de la vida diaria.

Bajo esta visión, el lujo deja de medirse únicamente por la cantidad de servicios disponibles y se relaciona con la posibilidad de encontrar tranquilidad, descanso y tiempo de calidad.

Bienestar integral más allá del spa

La propuesta de bienestar de Palmaia se desarrolla a través de AïA Wellness, un ecosistema que integra nutrición, movimiento, experiencias inmersivas y prácticas de restauración.

Uno de sus principales programas es The Portals of Practice, que reúne más de 50 experiencias holísticas semanales guiadas por especialistas, practicantes residentes y expertos invitados.



Las actividades incluyen meditación, respiración consciente, movimiento, rituales, creatividad y herramientas de desarrollo personal, con el objetivo de ofrecer distintas alternativas para que cada visitante encuentre su propio camino hacia el bienestar.

Alimentación consciente como parte de la experiencia

La gastronomía también forma parte de la filosofía de bienestar del resort mediante The Nourishing Biome, una propuesta basada en una cocina plant-forward que prioriza ingredientes naturales, orgánicos y preparados bajo una visión consciente.

El concepto busca integrar la alimentación como un elemento relacionado con el bienestar físico y emocional, ofreciendo una experiencia gastronómica que combina salud, sabor y creatividad.

Esta tendencia responde al creciente interés de los viajeros por conocer la relación entre nutrición, equilibrio corporal y calidad de vida.

Música, comunidad y conexión humana

Como parte de sus experiencias de bienestar, Palmaia desarrolló The Rituals of Sound, una serie de encuentros musicales donde la música, el movimiento y la interacción colectiva se convierten en herramientas para fortalecer la conexión humana.

Realizados en escenarios naturales dentro de la propiedad, estos espacios buscan



transformar la experiencia musical en momentos de integración y presencia.

El descanso como parte del bienestar integral

Aunque la propuesta de Palmaia va más allá del concepto tradicional de spa, el cuidado físico mantiene un papel relevante mediante The Restorative Temple, representado por Atlantis Spa.

Este espacio integra terapias corporales, rituales e hidroterapia en un entorno diseñado para favorecer la relajación, recuperación física y reducción del estrés.

La filosofía del resort plantea que el descanso y el cuidado corporal forman parte de un bienestar integral donde cuerpo, mente y entorno trabajan en conjunto.

Una nueva definición del lujo turístico

El crecimiento de las tendencias enfocadas en bienestar emocional está modificando las expectativas de los viajeros, quienes buscan experiencias con mayor significado y conexión personal.

Para Palmaia, el futuro del turismo de lujo está relacionado con crear espacios donde las personas puedan reconectar con la naturaleza, con su cuerpo y consigo mismas.

En un entorno donde la atención y el descanso se han convertido en recursos cada vez más valiosos, la posibilidad de detenerse y recuperar el equilibrio comienza a formar parte de una nueva definición de lujo. 

LOSAS MÁS LIGERAS PARA PROYECTOS MÁS RENTABLES

En **CEMPOSA** desarrollamos y fabricamos sistemas prefabricados de la más alta calidad que optimizan tiempo, costos y recursos en cada etapa de tu proyecto.



**MENOR PESO
ESTRUCTURAL**



**REDUCCIÓN DE
TIEMPOS DE
CONSTRUCCIÓN**



**OPTIMIZACIÓN DE
ACERO Y CONCRETO**



**ASESORÍA
ESTRUCTURAL
ESPECIALIZADA**

NUESTROS SISTEMAS PREFABRICADOS



Viga
Tubular



Vigueta
de Alma Abierta
Pretensada



Vigueta
Pretensada



Vigueta
de Alma Abierta



Prelosa



Losa
Alveolar



Casetón
de Poliestireno



Bovedilla
de Poliestireno



**¿PLANEAS UN
NUEVO PROYECTO?**

Escanea el código QR y recibe
asesoría especializada sin costo.



www.cemposa.com.mx



55 2388 6846



ventas@cemposa.mx



Cuautitlan Izcalli Edo. Méx.

MÁS DE

30 AÑOS

CONSTRUYENDO
SOLUCIONES
QUE TRASCIENDEN

SOLUCIONES PARA
TODOS LOS SECTORES



VIVIENDA



INDUSTRIA



COMERCIO



INFRAESTRUCTURA

Guía Michelin impulsa el posicionamiento gastronómico de Baja California

 Por En Concreto



Baja California se posicionó como la segunda entidad del país con mayor número de recomendaciones de la Guía Michelin en la categoría de taquerías, al sumar cinco establecimientos destacados por su propuesta gastronómica y la diversidad de sabores que caracterizan a la región.

El reconocimiento refleja la riqueza culinaria del estado, donde conviven tradiciones como los tacos de carne asada y barbacoa con especialidades marinas, entre ellas los tacos de pescado y camarón que han dado fama internacional a Ensenada.

El secretario de Turismo de Baja California, Miguel Ángel Badiola Montaña, señaló que estas distinciones representan el trabajo de cocineros y familias que han preservado durante generaciones una de las expresiones gastronómicas más representativas del país.

Tijuana y Ensenada concentran las recomendaciones

En Tijuana, la taquería El Franc conserva su lugar dentro de las recomendaciones de la Guía Michelin gracias a la calidad de sus ingredientes y a la variedad de su oferta culinaria.

Por su parte, Ensenada concentra cuatro establecimientos reconocidos: Tacos El Paisa, Taquería La Principal, Tacos Mi Ranchito El Fénix y Tacos Marco Antonio.

De acuerdo con la guía gastronómica, estos espacios destacan por la frescura de sus productos, la preparación

al momento y la tradición culinaria que ha convertido al taco estilo Ensenada en un referente dentro y fuera de México.

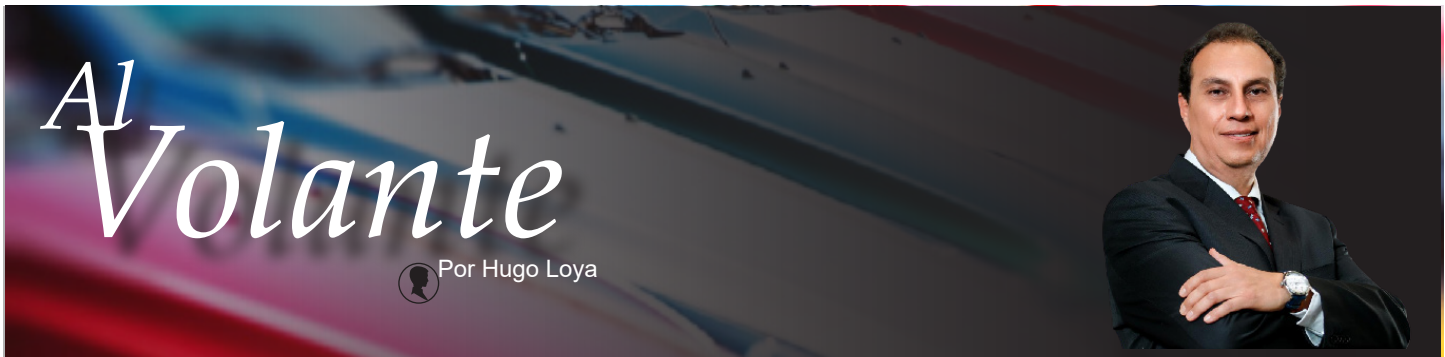
A estas recomendaciones se suma La Cocina de Doña Esthela, ubicada en el Valle de Guadalupe. Aunque no se trata de una taquería, el establecimiento ha sido distinguido por platillos tradicionales como el borrego tatemado y la birria, acompañados de tortillas hechas a mano.

Baja California, entre los referentes gastronómicos del país

Con cinco recomendaciones, Baja California se ubica únicamente por debajo de la Ciudad de México, que concentra 18 establecimientos incluidos en la Guía Michelin. Nuevo León ocupa la tercera posición, con cuatro negocios reconocidos.

El posicionamiento gastronómico del estado también se fortaleció con iniciativas como El Gran Taco de México, realizado durante el Tianguis Turístico 2025 en el Baja California Center, donde participaron las 32 entidades del país y se elaboró un taco monumental de 24 metros.

Especialistas y autoridades consideran que la gastronomía se ha consolidado como uno de los principales atractivos turísticos de Baja California, al impulsar la economía local y promover la identidad cultural de la entidad a nivel nacional e internacional.. 



Finalmente Mazda entró a la competencia de los autos híbridos y lo hizo con una apuesta fuerte para el mercado mexicano con la presentación de su modelo CX-90 PHEV que son las siglas que distinguen a los autos híbridos enchufables. Este modelo viene a dar fuerte competencia en el segmento alto, ya que se considera un vehículo con muy buen equipo, diseño, tecnología en seguridad y conectividad y desde luego cómodo para todos sus ocupantes.

Mazda se había tardado en entrar a esta carrera donde los autos provenientes de China llevan mucha ventaja a las demás automotrices, a pesar de los esfuerzos que ha realizado cada una para ofrecer modelos competitivos, con tecnología funcional y desde luego, mantener la esencia que los caracteriza a cada una de las marcas.

Este nuevo híbrido de Mazda llega con un precio superior al millón de pesos, lo que hace pensar que, apuesta por la lealtad al buscar dar un fuerte guiño a sus consumidores, a quienes ya conocen a la marca y que habían pedido que Mazda fuera más allá de lo ya conocido.

La firma japonesa comentó en diversas ocasiones, a través de su presidente y director general en México, Miguel Barbeyto, que la compañía prefería mantenerse por un tiempo más en el segmento de los vehículos a gasolina, debido a que querían estar seguros del siguiente paso en la oferta de movilidad que fueran a tener en los siguientes años. Sin duda, la presión a nivel internacional de los consumidores y la evolución de las firmas chinas han puesto a trabajar a ritmos más acelerados para lograr ingresar al segmento de híbridos acelerando fuerte.

Sin embargo, falta un tema que definir para el mercado mexicano y se trata de la infraestructura para poder aceptar una mayor oferta de vehículos híbridos enchufables y también de eléctricos. Las automotrices ya demostraron que están listas para dar el brinco, pero las autoridades mexicanas parecen no estar al nivel de lo que demandan la industria y los consumidores. En México la falta de infraestructura para cargar vehículos ya está poniendo en jaque a las compañías fabricantes de autos.

De acuerdo con información estadística de la industria, México solo cuenta con 3,373 estaciones de carga públicas en todo el país y no se avanzó en la instalación de más estaciones para 2025, año en que se esperaba alcanzar las 15,000 o 20,000 estaciones de carga. Lo cual es prácticamente nada si consideramos que el parque vehicular de autos eléctricos e híbridos enchufables en el país ya rebasa las 70,000 unidades y cada vez crece la venta de este tipo de vehículos.

Entonces, la duda crece si la estrategia de vender y comprar un auto de estas características hace sentido para un país como México, en el cual la infraestructura sigue sin progresar y con las limitantes de presupuesto y planeación que está mostrando la actual administración pública, probablemente las metas no se cumplan de aquí a 2030.

Mazda no se quiso quedar atrás en la carrera, sin embargo, no solo deberá competir contra las otras automotrices, también tendrá que competir con la falta de infraestructura. Es por ello que, hacía mucho sentido el que en México no hubieran introducido algún vehículo que corriera en el circuito de los autos eléctricos.

Veremos más adelante qué éxito tendrá la firma japonesa, la cual es muy apreciada entre los consumidores por la calidad de sus vehículos, su durabilidad, diseño y seguridad. El reto es grande y probablemente no veamos otros modelos de Mazda con característica híbrida o eléctrica pronto. Será un ejercicio de medir el mercado y la aceptación por esta tecnología para Mazda.. **C**

Cinco factores clave para elegir una flotilla empresarial en México

 Por En Concreto



El mercado de flotillas continúa ganando relevancia dentro de la movilidad empresarial en México. Durante 2025 se comercializaron 245 mil 924 vehículos ligeros destinados a flotillas, cifra equivalente al 16.1% de las ventas de vehículos nuevos en el país, de acuerdo con datos de la Asociación Mexicana de Distribuidores de Automotores (AMDA) y la Asociación Mexicana de Arrendadoras de Vehículos (AMAVE).

Para sectores como manufactura, construcción, logística, comercio y servicios, las flotillas representan un activo estratégico que impacta directamente en la productividad, continuidad operativa y control de costos.

Ante este escenario, especialistas de Nissan Vegusa señalan que la decisión de adquirir una flotilla requiere analizar diversos factores que van más allá del modelo del vehículo, considerando el desempeño de las unidades durante toda su vida útil.

1. El costo total de operación toma mayor relevancia

El precio inicial de adquisición dejó de ser el único criterio para elegir vehículos empresariales. Actualmente, las compañías evalúan el costo total de operación, que incluye consumo de combustible, mantenimiento preventivo, reparaciones, disponibilidad de refacciones, seguros y depreciación.

Este análisis permite identificar el rendimiento real de la inversión y anticipar gastos que pueden surgir conforme aumenta el tiempo de uso de las unidades.

2. El servicio postventa se convierte en un factor estratégico

La disponibilidad de una flotilla es clave para mantener la operación de las empresas. Cada periodo en que un vehículo permanece fuera de servicio puede representar retrasos, menor productividad o afectaciones en la atención a clientes.

Por ello, las organizaciones consideran aspectos como cobertura de servicio, disponibilidad de refacciones originales y capacidad de respuesta de la red de distribuidores como elementos fundamentales al momento de elegir una marca.

3. La selección del vehículo debe responder al uso operativo

Las necesidades de movilidad cambian según la industria y la actividad de cada empresa. Algunas organizaciones requieren unidades para transporte de mercancías, mientras que otras necesitan vehículos para traslado de personal, atención comercial o recorridos constantes.

Elegir la unidad adecuada para cada función permite mejorar la eficiencia, optimizar recursos y extender la vida útil de los vehículos.

4. Financiamiento y arrendamiento impulsan nuevas estrategias

La incorporación de flotillas también forma parte de la planeación financiera empresarial. Actualmente, los esquemas de financiamiento y arrendamiento permiten integrar nuevas unidades sin afectar la liquidez de las compañías.

Además, estas alternativas facilitan la renovación periódica de vehículos conforme cambian las necesidades operativas.

5. El respaldo de la marca influye durante toda la vida útil

Más allá de la compra inicial, las empresas buscan contar con aliados que puedan acompañarlas durante toda la operación de la flotilla.

Factores como la red de talleres, programas de mantenimiento, disponibilidad de piezas y soporte técnico influyen directamente en la continuidad del negocio.

Georgina Pons, directora de Operaciones de Nissan Vegusa, destacó que una flotilla debe responder a la realidad específica de cada organización, considerando sus recorridos, necesidades operativas y requerimientos de mantenimiento.

Flotillas como herramienta de competitividad

La adquisición de vehículos empresariales se ha convertido en una decisión estratégica para las compañías. Analizar costos, respaldo técnico, financiamiento y necesidades específicas permite desarrollar soluciones de movilidad más eficientes y preparadas para acompañar el crecimiento de los negocios. **C**

Cómo proteger el motor del vehículo en condiciones extremas de manejo



Por En Concreto



Las condiciones del terreno y el clima influyen directamente en el desempeño y la vida útil de los motores. Factores como las altas temperaturas, la humedad, el polvo o las pendientes pronunciadas pueden aumentar la exigencia sobre los componentes mecánicos y modificar las necesidades de lubricación de los vehículos.

Especialistas de TotalEnergies señalaron que la elección del lubricante no debe basarse únicamente en las especificaciones del fabricante, sino también en las condiciones reales de operación. Aspectos como el tipo de terreno, la carga, la temperatura y la intensidad de uso pueden afectar el rendimiento del aceite y la protección del motor.

Lubricantes para caminos de montaña y terrenos rocosos

En vehículos como pickups, SUV 4x4 y unidades todoterreno, los recorridos por caminos montañosos y superficies irregulares someten al motor a mayores cargas y elevan la temperatura de operación.

Ante este tipo de escenarios, especialistas recomiendan utilizar lubricantes sintéticos o de tecnología sintética con alta resistencia al esfuerzo mecánico y estabilidad térmica, capaces de mantener una película protectora incluso bajo condiciones exigentes.

Protección ante lodo, lluvia y cruces de agua

La humedad y el lodo representan otro desafío para el desempeño del motor, ya que favorecen la acumulación de contaminantes y residuos que pueden afectar su funcionamiento.

Para vehículos de expedición, SUV y pickups que circulan en estas

condiciones, se aconseja emplear lubricantes con propiedades detergentes y dispersantes que ayuden a mantener limpios los componentes y a conservar el desempeño del aceite.

Arena y altas temperaturas: uno de los mayores retos

Los trayectos en dunas y terrenos arenosos exigen un mayor esfuerzo del motor, especialmente en vehículos recreativos todoterreno, side-by-side y UTV.

En estos casos, los expertos sugieren el uso de lubricantes sintéticos con alta resistencia a la oxidación y capacidad para mantener su viscosidad durante recorridos prolongados bajo temperaturas elevadas.

Además del calor extremo, la presencia constante de polvo puede acelerar el desgaste de los componentes mecánicos cuando el mantenimiento no es el adecuado.

El impacto de las temperaturas extremas

Las variaciones climáticas también modifican el comportamiento del aceite del motor. Mientras las bajas temperaturas dificultan la lubricación durante el arranque, el calor acelera el proceso de degradación del lubricante.

Por ello, especialistas recomiendan utilizar aceites multigrado cuya viscosidad se adapte a las condiciones climáticas y a las especificaciones establecidas por el fabricante.

De acuerdo con TotalEnergies, elegir un lubricante adecuado para cada entorno de conducción contribuye a preservar el rendimiento del motor y a prolongar su vida útil, incluso en condiciones extremas.. 

Proponen velatorios despedir a las mascotas como parte de la familia

 Por En Concreto

El vínculo entre las personas y sus animales de compañía está transformando la forma de afrontar su pérdida. Velatorios especializados ya realizan hasta 16 servicios diarios.



Las mascotas dejaron de ser únicamente animales de compañía para convertirse en integrantes de la familia. Ese cambio también está transformando la manera de despedirlas cuando fallecen, al grado de que en México ya existen velatorios especializados donde las familias realizan ceremonias, rituales y acompañan todo el proceso de cremación.

En Entrevista con En Concreto Manuel Ramírez, director de Bye Bye Friend y de Santa Gloria Velatorios, explicó que el crecimiento de estos servicios responde a un cambio cultural que se ha acelerado en los últimos años.

“Hoy hablamos de perrijos y gatijos porque el lugar que ocupan las mascotas dentro de nuestras familias es completamente distinto al de hace algunos años. Cuando fallecen, las personas necesitan vivir su duelo y despedirse de ellas con dignidad”, afirmó.

Una nueva forma de despedirse

Hace cinco años Grupo J. García López creó Bye Bye Friend, considerado el primer santuario funerario para mascotas del país, donde las familias pueden realizar un ritual completo antes de la cremación.

El servicio inicia desde el traslado de la mascota mediante vehículos especialmente acondicionados, continúa con su preparación estética y culmina con una ceremonia diseñada junto con especialistas en tanatología.

Las familias escriben un mensaje de despedida para su mascota, participan en un ritual simbólico y posteriormente pueden presenciar la cremación, lo que les brinda la certeza de que las cenizas que reciben corresponden realmente a su animal de compañía.

La demanda no deja de crecer

Actualmente Bye Bye Friend realiza un promedio de 16 servicios diarios, cifra que continúa aumentando conforme más personas conocen esta alternativa.

El directivo explicó que el ritual completo es el servicio más solicitado porque ayuda a procesar el duelo y ofrece tranquilidad emocional a quienes pierden a un integrante muy querido de la familia.

El servicio tiene un costo aproximado de 5 mil 900 pesos, que incluye recolección de la mascota, preparación, sala de despedida, ceremonia, cremación individual y entrega de las cenizas.

Un mercado con enorme potencial

La demanda también responde al crecimiento de la población de mascotas.

De acuerdo con Ramírez, sólo en la Zona Metropolitana del Valle de México siete de cada diez familias tienen al menos un animal de compañía, lo que representa más de 23 millones de mascotas.

Ante esta realidad, Bye Bye Friend ya opera dos santuarios funerarios y abrirá un tercero en la Ciudad de México para atender una demanda que continúa creciendo.

“La tenencia responsable también implica pensar qué haremos cuando nuestra mascota fallezca. Despedirla con respeto también es una forma de agradecer todo el amor que nos dio”, concluyó.



COLABORACIÓN ESPECIAL

Mercado residencial en México: cae 20% la colocación de créditos, pero la plusvalía de la vivienda mantiene su fortaleza

Por Tinsa by Accumin

La ingeniería de Costos

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

Preventa y estructura de capital: riesgo del desarrollador

Por Eduardo Moya Vallejo Director de InfoHabit

¿Por qué siguen subiendo los precios en inmuebles, particularmente vivienda, en CDMX? Y cual es su relación con el valor.

Por Marco Antonio Gómez Rocha, Director General de Valuación de Proyectos (Vaproy)

T-MEC, la ilusión de la certidumbre a 10 años

Por Antonio Sánchez

¿Por qué un mismo banco ofrece tasas de interés diferentes?

Por Crediteka



Mercado residencial en México: cae 20% la colocación de créditos, pero la plusvalía de la vivienda **mantiene su fortaleza**

Accumin Intelligence presentó su “Visión Residencial 2026”, donde revela que, aunque el financiamiento para vivienda enfrenta una desaceleración, los precios continúan al alza y el mercado de vivienda usada gana terreno frente a la oferta nueva.

El mercado residencial mexicano atraviesa una etapa de contrastes. Mientras la colocación de créditos hipotecarios registra una disminución de 20% durante los primeros siete meses de 2026, la plusvalía de la vivienda continúa creciendo y el mercado mantiene una demanda activa, especialmente en el segmento de vivienda usada, de acuerdo con el estudio “Visión Residencial 2026” de Accumin Intelligence.

Entre enero y julio de este año se otorgaron alrededor de 170 mil créditos para vivienda, con un precio promedio cercano a 1.9 millones de pesos, mientras la plusvalía nacional alcanzó un crecimiento anual de 6.3%. El reporte aclara que estas cifras no consideran la Vivienda del Bienestar.

Viviendas más pequeñas, pero más valiosas

El análisis muestra que los compradores continúan ajustándose a las condiciones del mercado. En promedio, las casas adquiridas en México redujeron su superficie cerca de 5%, ubicándose en 108.5 metros cuadrados, con tres recámaras, dos baños y un cajón de estacionamiento. Sin embargo, el valor por metro cuadrado aumentó hasta 20,381 pesos, impulsando una plusvalía anual de 12.1%.

En el caso de los departamentos, la reducción en tamaño fue mucho menor, apenas de 1%, con una superficie promedio de 68.5 metros cuadrados, mientras el precio promedio alcanzó 34,911 pesos por metro cuadrado, acompañado por una plusvalía anual de 13.4%.

La vivienda usada gana participación

Uno de los principales hallazgos del estudio es que la vivienda usada continúa ganando espacio dentro del mercado hipotecario nacional.

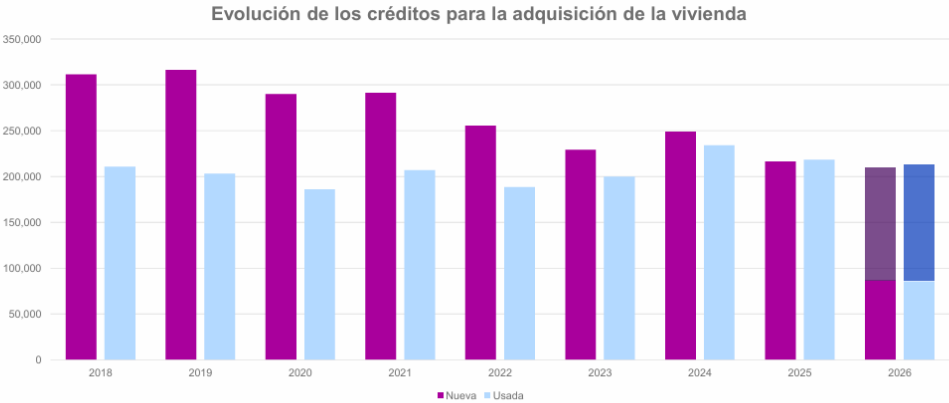
Accumin señala que, de mantenerse la tendencia observada durante este año, 2026 podría convertirse en el primer año en que la vivienda usada supere a la vivienda nueva en participación dentro de los créditos para adquisición, reflejando los retos que enfrenta la producción de nuevos desarrollos.

Ciudad de México mantiene presión sobre los precios

En el mercado de vivienda nueva, la Ciudad de México continúa registrando una disminución en el número de unidades vendidas, mientras que la Zona Metropolitana del Valle de México mostró una ligera recuperación durante el segundo trimestre del año. En conjunto se comercializaron 7,084 viviendas nuevas, lo que representa una disminución anual de 6.4%.

Reto importante de la vivienda

La Vivienda usada ha mantenido un crecimiento positivo y podría cerrar 2026 con mayor participación que la Vivienda nueva.



Accumin

NOTA: No se está considerando la vivienda del bienestar

5

Pese a ello, los precios siguen creciendo.

En la Zona Metropolitana del Valle de México el valor promedio alcanzó 55,062 pesos por metro cuadrado, con un incremento anual de 8.1%, mientras que en la Ciudad de México llegó a 80,922 pesos por metro cuadrado, equivalente a un crecimiento anual de 10.8%.

El segmento Luxury continúa encabezando los precios, con valores superiores a 125 mil pesos por metro cuadrado dentro de la capital, seguido por el segmento Residencial Plus y Residencial.

Inventarios continúan disminuyendo

Otro de los desafíos identificados por Accumin es la reducción constante del inventario disponible.

Al cierre del segundo trimestre de 2026, el stock conjunto de la Ciudad de México y la Zona Metropolitana se ubicó en 39,977 unidades, mientras que ingresaron 5,605 nuevas viviendas al mercado durante el periodo.

Aunque este ingreso representa un crecimiento anual de 53%, el estudio advierte que todavía resulta insuficiente para revertir el agotamiento de la oferta disponible.

Norte del Valle de México concentra la mayor actividad

Por corredores, la zona norte del Valle de México mantiene el liderazgo comercial al concentrar 3,199 viviendas vendidas, equivalentes al 45.2% de todas las operaciones registradas, seguida por la zona centro con 1,517 unidades.

En la Ciudad de México, Cuauhtémoc continúa encabezando las ventas de vivienda nueva con 886 unidades comercializadas, seguida por Benito Juárez y Miguel Hidalgo, que además concentran algunos de los precios por metro cuadrado más elevados del mercado.





Toma mejores decisiones y conoce el valor de tu empresa

Ya sea que necesites un avalúo, un estudio de mercado o asesoría para tu inversión, ponemos a tu disposición información objetiva para que proyectes con mayor certeza.



AVALÚOS

- IFRS
- Activo fijo
- Valor comercial
- Valor de reposición



CONSULTORIA

- Estudios de oferta y demanda
- Estudios Retail
- Highest and Best use

+25

años de experiencia
en México

+100

peritos en México,
+1k en el mundo

+10

países en tres
continentes

+800k

unidades
inventariadas

+20k

avalúos anuales

+1.8k

consultorías



(55) 50 80 90 90



info@tinsamexico.mx



@TinsaMexico

www.tinsamexico.mx



La Ingeniería de Costos

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

La rentabilidad también se construye... decisión por decisión.

La mayoría de los directores descubre que perdió rentabilidad cuando revisa los estados financieros. El problema es que, para entonces, la utilidad ya llevaba meses deteriorándose, decisión por decisión, en la obra. Las variables externas —inflación, tipo de cambio o incrementos de materiales— rara vez son la causa raíz; normalmente sólo revelan decisiones técnicas que dejaron de administrarse oportunamente.

El verdadero costo de una mala decisión

La Ingeniería de Costos no consiste únicamente en elaborar presupuestos. Su propósito es proteger el margen de utilidad durante toda la ejecución. El punto de partida es una WBS correctamente desarrollada. Una WBS no sólo descompone el proyecto; define dónde nacen las decisiones que después impactan el costo, el plazo y la rentabilidad.

Sobre esa base se estructura la CBS, que asigna el costo a cada paquete de trabajo. Finalmente, el Mapa Preventivo de Rentabilidad (MPR) utiliza la información técnica y económica para detectar desviaciones antes de que se conviertan en pérdidas. Esta integración constituye la tríada de control preventivo CNRC®.

La tríada de control preventivo CNRC®



- WBS: organiza el trabajo.
- CBS: organiza el costo.
- MPR: protege el margen mediante decisiones preventivas.

No administramos proyectos por auditoría. Los administramos para proteger la utilidad. | Decidir a tiempo es construir rentabilidad.

Toda utilidad tiene una ruta crítica

Las pérdidas rara vez provienen de un solo evento. Se construyen mediante compras tardías, retrabajos, restricciones no liberadas, baja productividad, logística deficiente y cambios aprobados sin medir su impacto. Quien administra únicamente el costo llega demasiado tarde; quien administra la ruta crítica de la utilidad conserva el margen.

La herramienta: Protocolo MPR

El MPR deja de ser un reporte para convertirse en un protocolo semanal de decisión. En cada reunión de control deben responderse cinco preguntas:

- ¿Qué paquete de la WBS cambió o está por cambiar?
- ¿Qué costo de la CBS resulta afectado?
- ¿Qué utilidad pone en riesgo esa decisión?
- ¿Quién debe decidir y autorizar la acción?
- ¿Cuál es la fecha límite para intervenir antes de perder el margen?

Caso práctico: Torre Prisma

Durante la construcción del nivel 12 de una torre corporativa, el cliente solicitó sustituir el sistema de fachada de panel prefabricado por un muro cortina de alto desempeño. El cambio parecía exclusivamente arquitectónico; sin embargo, al actualizar la WBS se identificó que modificaba cuatro paquetes de trabajo: estructura secundaria, fachada, instalaciones perimetrales y suministros. La CBS recalculó el impacto económico y de plazo. Inmediatamente se activó el MPR, clasificando el evento como riesgo alto para la utilidad.

La secuencia fue inmediata:



El Director del Proyecto convocó al cliente, al diseñador y al contratista. En una sola sesión se renegoció el costo incremental, se modificó la secuencia constructiva y se adelantó el suministro crítico. El análisis de la WBS mostró que, de aprobar el cambio sin este protocolo, el margen habría sufrido una reducción significativa. Gracias al MPR, el efecto quedó acotado y el proyecto conservó su viabilidad financiera. **G**

Conclusión

Cuando un proyecto concluye, los estados financieros muestran cuánto dinero ganó o perdió la organización. Pero nunca explican por qué.

Esa historia quedó escrita mucho antes, en cada decisión tomada durante la ejecución.

La Ingeniería de Costos no administra números.

Administra decisiones.

Y las decisiones, cuando se toman con criterio, terminan construyendo rentabilidad.

La Espiral del Pensamiento Crítico CNRC®



Te invito a la comunidad de En Concreto en el siguiente WhatsApp: <https://chat.whatsapp.com/J1iOImHbulNB7ZaXt3Dj0c>

En el próximo artículo:

La Ingeniería del Riesgo: por qué los proyectos no fracasan por los riesgos que identificamos, sino por aquellos que dejamos de monitorear.



Por Eduardo Moya Vallejo,
Director en INFOHabitat

Preventa y estructura de capital: riesgo del desarrollador

El debate público sobre vivienda se concentra en el comprador que ya no alcanza a pagar. Del lado de la oferta crece un riesgo paralelo que casi nadie nombra. Desarrolladores que financian la construcción con anticipos de preventa y estructuras de capital calibradas solo para el escenario optimista quedan expuestos a la quiebra cuando la absorción baja o el costo de obra sube. Cuando eso ocurre a mitad de proyecto, el comprador que aportó su anticipo se queda sin propiedad y sin recuperación de su inversión. El acceso al crédito no es el único cuello de botella del sector; la solvencia del propio desarrollador es una variable de riesgo que la mesa discute poco.

La preventa es, en su forma ordenada, un mecanismo legítimo de financiamiento. El desarrollador vende sobre plano, cobra anticipos y usa ese flujo para cubrir parte del costo de edificación antes de la entrega. El problema no es la herramienta, sino el supuesto sobre el que se calcula. Ernesto Orozco, de Fénix Investments, describe el caso común que encuentra en el sector: el capital se calculó para el mejor escenario, con absorción en línea, costos al presupuesto y financiamiento a tiempo. En esa versión todo funciona. Pero el desarrollo inmobiliario es dinámico, y es casi imposible que un proyecto se ejecute exactamente como se planeó. Cuando los anticipos de ventas futuras se usan para tapar costos presentes y el modelo no contempla desviaciones, la preventa deja de ser financiamiento y se vuelve una apuesta apalancada sobre un futuro que se supuso sin fricción. El endeudamiento excesivo sumado al uso de anticipos para cubrir costos corrientes es, en palabras del mismo autor, un riesgo inminente.

La distinción entre financiamiento ordenado y apuesta se define antes de la primera obra, no durante la ejecución. Un proyecto bien estructurado debería responder cuatro preguntas incómodas antes

de comprometer capital. Cuánto capital se necesita realmente, y en qué momento. Qué pasa con el proyecto si la absorción disminuye. Qué pasa si el costo de construcción se incrementa. En qué punto exacto se rompe la estructura, y cuál es el plan de contingencia cuando eso sucede. Orozco insiste en que estas conversaciones deben ocurrir desde la evaluación de viabilidad, no después de haber invertido. La observación que ofrece tras ver proyectos navegar la volatilidad con impactos controlados es sencilla: en todos, alguien hizo esas preguntas antes de comprometer el capital. La estructura de capital no es una línea del Excel; es el mecanismo que determina si el proyecto puede completarse cuando el escenario real se desvía del optimista.

El eslabón más frágil de esta cadena es el comprador. Cuando el desarrollador quiebra a mitad de obra, el colapso financiero del proyecto lo deja sin propiedad y sin recuperar su inversión, porque su anticipo se destinó a costos que ya no producirán la vivienda prometida. Este riesgo se agrava por el contexto del mercado. El análisis de InfoHabitat sobre los avalúos hipotecarios de la Sociedad Hipotecaria Federal documenta que el ticket promedio nacional pasó de 1.14 millones de pesos en 2019 a 1.94 millones en 2025, un alza de 70% que empujó a buena parte de la demanda a estirar su capacidad de pago hasta el límite. Un comprador que ya opera al borde de su margen y que además financia por adelantado a un desarrollador sobreapalancado concentra dos riesgos a la vez: el de su propio crédito y el de la solvencia de quien construye. La preventa traslada al comprador un riesgo de contraparte que rara vez se le explica y que casi nunca puede evaluar por sí mismo.

El financiamiento a la construcción define buena parte de esa exposición, y ahí los jugadores de crédito puente ocupan un lugar



central. Rodrigo Padilla, director general del Banco Inmobiliario Mexicano, señaló en entrevista con Darío Celis que la institución proyecta colocar 15 mil millones de pesos en créditos puente durante 2026, con una participación de mercado cercana al 10%, de modo que aproximadamente una de cada diez viviendas construidas en el país se financia con esos recursos. Padilla apunta un cambio relevante: tras un periodo largo de tasas altas, la baja reciente a niveles ya no restrictivos redujo el peso del costo financiero en la estructura de costos del desarrollador. Horacio Urbano dimensiona el papel del instrumento: en el primer trimestre de 2026 el crédito puente representó una colocación de 10,300 millones de pesos, una cartera acumulada de 137,000 millones y una morosidad de apenas 1.1%. Sin ese financiamiento no habría sector, y de poco serviría la oferta crediticia de Infonavit y Fovissste. Conviene leer el dato con cuidado. Un costo financiero más bajo alivia la estructura de costos, pero también abarata el apalancamiento; si el desarrollador sigue calculando para el mejor caso, crédito más barato puede financiar más riesgo, no menos.

La reducción de la exposición no depende del comprador aislado,

sino del diseño de la operación. El mecanismo de protección más directo es el fideicomiso con estructuras de pago que liberan los fondos del comprador solo contra avance real de obra, de modo que el anticipo no se consume en costos sin contrapartida física verificable. Del lado del comprador, la diligencia debida sobre la salud financiera del desarrollador, su historial y la viabilidad del proyecto es la barrera previa a comprometer capital; Orozco la plantea como condición, no como recomendación opcional. Del lado del desarrollador, la disciplina consiste en estructurar el proyecto para el escenario real y no para el optimista, con un plan de contingencia definido antes de la inversión. Ninguno de estos mecanismos elimina el riesgo del ciclo, pero cada uno reasigna la exposición hacia quien está en mejores condiciones de absorberla, en lugar de descargarla sobre el comprador, que es quien menos información tiene y más pierde.

El riesgo de la preventa no se corrige con más ventas ni con crédito más barato; se corrige estructurando el capital para el escenario real y condicionando la liberación de anticipos al avance verificable de obra. **C**



Por Marco Antonio Gómez Rocha, Director General de Vaproy

¿Por qué siguen subiendo los precios en inmuebles, particularmente vivienda, en CDMX? ¿Y cual es su relación con el valor?

El mercado inmobiliario y particularmente el de la vivienda de la Ciudad de México parece desafiar las leyes tradicionales de la oferta y la demanda. No obstante que se observa una cierta contención en la inflación general, que actualmente ronda el 3.37% anual, y de la postura restrictiva de la Junta de Gobierno del Banco de México, al fijar la tasa de interés interbancaria en un elevado 6.50%, los incrementos en los precios de los inmuebles y especialmente los destinados a propósitos habitacionales, no ceden.

Esta situación se presenta en lo general en la CDMX, pero sobre todo en áreas céntricas con mayor y mejor conectividad y equipamiento urbano y significativamente en alcaldías como Cuauhtémoc y Benito Juárez, con muy alta demanda, o Miguel

Hidalgo con viviendas de alta gama que se cotizan alto, e incluso, dolarizan sus precios produciéndose con ello un efecto de repercusión que origina incrementos de los precios también en zonas no tan céntricas y periféricas de la CDMX.

Este comportamiento nos lleva a la posibilidad de delimitar, para propósitos analíticos, tres tipos de zonas geoeconómicas dentro de la CDMX:

- 1.- Zonas Premium (Polanco, Lomas, Santa Fe): Mercado residencial blindado, altamente dolarizado, pero que enfrenta severos retos de movilidad y saturación vial.
- 2.- Distritos Céntricos (Roma, Condesa,

Juárez): Crecimiento agresivo, potenciado por la proliferación de rentas de corta estancia y por plusvalía especulativa. Poseen alto valor cultural y de conectividad, pero registran riesgos sistémicos en su infraestructura hidráulica.

3.- Zonas de Reconversión (Azcapotzalco, Portales, San Pedro de los Pinos): Efecto de repercusión. Los precios son incrementados por cierta sobredemanda que provoca la migración de la clase media que es desplazada de los distritos centrales de la CDMX.

Entre otros factores que propician el alza general y un tanto sostenida de precios de los inmuebles en nuestra ciudad capital, inciden el colapso o drástica disminución de la oferta formal de inmuebles, debido a la falta de suelo habilitado con servicios, la sobrerregulación y la lentitud en la emisión de permisos, la insuficiencia de agua, energía eléctrica y drenajes en zonas que podrían redensificarse, el encarecimiento de insumos estructurales (acero, cemento y mano de obra principalmente) y los costos del capital.

INEGI y la inflación sectorial

Los datos del INEGI revelan que la inflación sectorial en la edificación residencial promedia un incremento anual superior al 4.70%, presionada por los costos de mano de obra y materiales clave. Adicionalmente, el auge de los “nómadas digitales” y la reconversión de inventario para rentas de corta estancia han dolarizado las expectativas de rendimiento en corredores céntricos.

Aquí radica la divergencia crítica entre los precios de cierre susceptibles de lograrse y los valores comerciales (valores de avalúo) de ciertos inmuebles, en ciertas áreas como las ya mencionadas actualmente, dentro de la CDMX.

Para los profesionales del sector inmobiliario y valuatorio es de suma importancia comprender la coyuntura socioeconómica y urbanística por la que atraviesa esta metrópoli.

También es importante tener presente y claro la similitud que tendencial e históricamente pudiera encontrarse e incluso ha sido considerada por ciertas instancias, a veces carentes de conocimientos técnicos como condición de una sana práctica valuatoria, esto entre el valor comercial concluido en un avalúo y el precio de cierre de ciertos inmuebles en un operación de compraventa y en una coyuntura tal como la que aquí se ha comentado, muy probablemente no se encontrase.

Entender con claridad las posibles similitudes o convergencias, pero también las posibles diferencias o divergencias entre el valor comercial y el precio de cierre de una vivienda en venta, es clave para anticipar los movimientos de capital.

Estimación de valor comercial vs precio (interpretación de un valuador profesional y certificado)

Como bien se sabe y entiende entre los profesionales de la valuación (que cuentan con cédulas profesionales y registros ante autoridades del tema), el valor comercial de una vivienda, es el precio más probable que según la estimación del valuador podría obtener un vendedor por dicha vivienda de parte de un comprador, a igualdad de conocimiento ambos del mercado

(entorno) estable en el que están operando, libres uno y otro de compulsiones o intereses particulares y en un período razonable de exposición del bien a la venta.

La conclusión de su estimación, el valuador la obtiene analizando el bien mediante tres enfoques: de Costos, de Ingresos y de Mercado, en un proceso técnico valuatorio regular (como el de las condiciones descritas), dentro de un mercado inmobiliario estable y es común y un tanto tendencial que los valores comerciales concluidos y reportados en un avalúo así, ofrezcan cierta similitud o proximidad, con el eventual precio de cierre en una operación de compra venta.

Además, en un avalúo profesional la estimación que se concluye es resultado de un proceso racional, condicionado, analítico, probabilístico, normado y auditado.

El valor comercial de un inmueble está ligado a su entorno y equipamiento urbano, disponibilidad de agua, seguridad, conectividad y servicios públicos eficientes.

El precio, en cambio, es una válida decisión personal de aceptación o no de un acuerdo entre dos partes (vendedor y comprador), que suele estar motivada e influenciada por emociones.

Por la escasez física y la falta de inventario nuevo; un comprador podría pagar una prima alta por ubicaciones céntricas ante la ausencia de suelo disponible y por gustos o consideraciones, históricas y/o culturales de carácter subjetivo.

En varias zonas de alta demanda, el precio por metro cuadrado sube aceleradamente mientras la infraestructura urbana de la colonia se deteriora, generando un ecosistema de alta especulación y plusvalía asimétrica. Los llamados “nómadas digitales” o extranjeros con ingresos en dólares presionan ciertos mercados locales, así como, el incremental turismo, o fenómenos como el de la “gentrificación”, que a través de plataformas como Airbnb elevan las rentas en zonas céntricas.

No hay burbuja inmobiliaria

La CDMX no vive una burbuja inmobiliaria tradicional sustentada en crédito blando, sino un fenómeno crónico de exclusión por falta de suelo e inventario formal.

El verdadero reto para desarrolladores y fondos de inversión radica en diseñar y lograr concretar proyectos que generen plusvalía real a largo plazo mediante sustentabilidad hídrica, sanitaria y energética y concepciones urbanas eficientes, y no solo capturar la plusvalía especulativa inmediata de precios de mercado circunstanciales.

Quienes logren cerrar la brecha entre lo que cobran y la calidad de vida urbana que ofrezcan, captarán mayor participación del mercado habitacional capitalino.



T-MEC, la ilusión de la certidumbre a 10 años



Por Antonio Sánchez

Los gobiernos de Canadá y de México han preferido minimizar, al menos públicamente, que Estados Unidos no haya firmado la extensión del T-MEC por 16 años y que prácticamente haya decidido darlo por concluido.

Esta estrategia evidentemente es un reflejo de que no tienen una respuesta y prefieren no darla para solucionar las diferencias y las condiciones que ha puesto el gobierno de Donald Trump a ambos países, no solo en temas de seguridad sino también en temas comerciales de los que poco se habla.

Sin embargo, el sólo hecho de que solo tendrá una duración de 10 años y que en cada año se harán revisiones genera un nivel de incertidumbre que provocará una disminución de inversiones en los tres países, seguramente todo seguirá funcionando porque la dinámica de la integración industrial de los tres países no depende de los gobiernos.

La fecha del 1 de julio de 2026 estaba marcada en el calendario económico de América del Norte como el momento culminante para disipar las tormentas arancelarias y garantizar la estabilidad comercial hasta la década de 2040.

Pero la revisión conjunta bajo el Artículo 34.7 del T-MEC concluyó sin el consenso esperado: la administración de Donald Trump, representada formalmente por el Embajador

Comercial Jamieson Greer, se negó tajantemente a firmar la extensión del tratado por otros 16 años en su forma actual.

Lejos de tratarse de una ruptura fortuita, la decisión de Washington responde a un cálculo político premeditado. Para la Casa Blanca, el pacto trilateral diseñado en su primer mandato no corrigió las “deficiencias estructurales” ni redujo sustancialmente los déficits comerciales de Estados Unidos frente a sus vecinos. Desde la óptica del proteccionismo estadounidense, tanto México como Canadá han incurrido en incumplimientos o sombras operativas que erosionan la competitividad del fabricante norteamericano.

A México se le reprocha haber actuado como una “puerta trasera” para insumos, acero y componentes tecnológicos provenientes de China. Washington sostiene que el auge de las inversiones en suelo mexicano bajo la dinámica del nearshoring no siempre ha cumplido con el espíritu de las reglas de origen, permitiendo la triangulación de insumos asiáticos que socavan la manufactura estadounidense.

Por el lado canadiense, las diferencias abarcan desde la persistente protección arancelaria a su sector lácteo y las disputas por la madera de construcción, hasta las recientes tensiones por aranceles sectoriales al acero y aluminio.

Para Trump, la utilidad del T-MEC no reside en un esquema estático que otorgue certidumbre jurídica incondicional a los inversionistas globales. Al contrario, al vetar el horizonte de 16 años y forzar al pacto a entrar en un esquema de revisiones periódicas anuales hasta su vencimiento en 2036, Washington conserva una “pistola cargada” sobre la mesa de negociación, utilizando el tratado como un instrumento de presión constante para arrancar concesiones bilaterales continuas a la



administración de la presidenta Claudia Sheinbaum y al gobierno del primer ministro Mark Carney.
El choque en las cadenas productivas: fractura política y sacudida industrial

En el terreno geopolítico, la negativa de Estados Unidos ha fracturado la narrativa de unidad trilateral. Mientras que el ministro canadiense Dominic LeBlanc y el secretario de Economía mexicano Marcelo Ebrard buscaron sostener un frente común argumentando que el acuerdo respalda millones de empleos y garantiza la seguridad alimentaria y energética de la región, la estrategia de Washington logró imponer una dinámica de negociación asimétrica y dividida.

Al impulsar rondas bilaterales por separado, la administración de Trump obligó a sus socios a competir entre sí para preservar el acceso al mercado de consumo más acaudalado del planeta.

Esta volatilidad institucional impacta directamente a los sectores industriales más integrados de la región:

- **Sector Automotriz:** Es el engranaje más expuesto. La fabricación de un vehículo requiere que sus piezas crucen las fronteras de América del Norte múltiples veces. El fin de la certeza a largo plazo y la amenaza constante de nuevos aranceles directos ponen en jaque el cumplimiento de las reglas de origen y encarecen los costos para las armadoras en las tres naciones.
- **Acero, Aluminio y Manufactura Pesada:** Las presiones arancelarias y las exigencias de Washington para endurecer los controles sobre insumos de terceros países amenazan con paralizar la proveeduría de maquinaria y componentes tecnológicos indispensables para la industria pesada.

- **Agroindustria y Alimentos:** La fluidez del intercambio comercial —que abarca desde la canola, trigo y carne canadiense hasta las frutas, hortalizas y bebidas mexicanas— se ve ensombrecida por el riesgo constante de inspecciones unilaterales o trabas no arancelarias impuestas bajo el argumento de “seguridad económica”.

A pesar de que las autoridades gubernamentales en Ciudad de México y Ottawa insisten en minimizar el golpe —subrayando que el T-MEC no ha muerto y que mantendrá su vigencia legal por los próximos diez años—, la realidad operativa desmiente el optimismo oficial.

La sustitución de una garantía de 16 años por un régimen de revisión y renegociación anual destruye el activo más valioso del comercio internacional: la certidumbre.

Las corporaciones multilaterales y los fondos de inversión no planifican plantas de ensamblaje, desarrollos tecnológicos ni proyectos de infraestructura pesada con horizontes de doce meses.

La amenaza latente de cambios en las reglas del juego frena la toma de decisiones, desacelera la atracción de capitales del nearshoring y degrada la competitividad global del bloque.

Pretender que la falta de firma es un simple ajuste de procedimiento equivale a ignorar que, en el tablero económico global, la incertidumbre permanente es, en sí misma, el impuesto más costoso para el crecimiento de América del Norte.

Tanto el gobierno de México como el de Canadá pagarán la factura de no cumplir con las condiciones impuestas por Estados Unidos para continuar con el T-MEC y ciertamente están afectando a las siguientes generaciones de los tres países... **G**

¿Por qué un mismo banco ofrece tasas de interés diferentes?



Al comparar opciones de crédito hipotecario, es común encontrar que un mismo banco publica más de una tasa de interés. Esto puede generar dudas entre quienes están por comprar una vivienda: ¿por qué el mismo banco ofrece diferentes tasas?, ¿no debería existir una sola? La respuesta es sencilla: cada crédito hipotecario se adapta al perfil y las condiciones de cada cliente, por lo que no todos reciben exactamente la misma oferta.

La tasa de interés es el costo que el banco cobra por prestar el dinero, pero no es un valor único ni fijo para todos los solicitantes. Las instituciones financieras analizan diversos factores antes de definir las condiciones de un crédito, con el objetivo de evaluar el nivel de riesgo y ofrecer una propuesta acorde con cada caso.

¿Qué factores influyen en la tasa que ofrece un banco?

Uno de los aspectos más importantes es el historial crediticio. Un cliente que ha cumplido puntualmente con sus obligaciones financieras suele representar un menor riesgo para el banco, lo que puede traducirse en mejores condiciones.

También influyen los ingresos comprobables y la estabilidad laboral o del negocio. Mientras mayor sea la capacidad de pago y más sólida sea la situación financiera del solicitante, mayores serán las posibilidades de acceder a una tasa competitiva.

Otro elemento importante es el monto del enganche. En muchos casos, aportar un mayor porcentaje del valor de la vivienda reduce el riesgo para la institución financiera y puede favorecer una mejor oferta.

El tipo de inmueble, el monto solicitado, el plazo del crédito e incluso las campañas o promociones vigentes de cada banco también pueden influir en las condiciones que se ofrecen. Por ello, dos personas que solicitan un crédito en la misma institución podrían recibir propuestas distintas, aun cuando ambas busquen adquirir una vivienda similar.

La tasa publicada es una referencia, no una garantía

Las tablas de tasas hipotecarias son una excelente herramienta para conocer las condiciones generales del mercado y comparar diferentes instituciones financieras. Sin embargo, es importante entender que las tasas publicadas suelen ser tasas de referencia, ya que la oferta definitiva dependerá del análisis que realice el banco sobre cada solicitud.

Por esta razón, no es recomendable descartar o elegir una institución únicamente por la tasa que aparece en una tabla comparativa. El resultado final puede variar de acuerdo con el perfil del cliente y con las políticas vigentes de cada banco.

Comparar mucho más que una tasa

Además de la tasa de interés, es indispensable revisar otros aspectos del crédito, como el CAT (Costo Anual Total), los seguros incluidos, las comisiones, la posibilidad de realizar pagos anticipados sin penalización, las condiciones para reducir el plazo del crédito y los beneficios adicionales que ofrece cada institución.

En muchas ocasiones, una diferencia mínima en la tasa puede

verse compensada por menores costos en otros conceptos o por beneficios que representen un ahorro importante durante la vida del crédito.

Crediteka te ayuda a encontrar la mejor opción para ti. Encontrar el crédito hipotecario ideal no consiste en buscar la tasa más baja, sino en identificar la alternativa que mejor se adapte a tus necesidades, capacidad de pago y objetivos patrimoniales.

En Crediteka, nuestros asesores hipotecarios comparan las opciones de diferentes instituciones financieras y analizan cada detalle del crédito para ayudarte a tomar una decisión informada. Te explican con claridad cómo se determina la tasa de interés, qué factores influyen en ella y cuál es la mejor alternativa para tu perfil.

Si estás pensando en comprar una vivienda o simplemente deseas conocer qué opciones existen para ti, acércate a un asesor de Crediteka. Contar con información clara y el acompañamiento de un experto puede marcar la diferencia entre obtener un buen crédito y elegir el crédito adecuado para construir tu patrimonio con tranquilidad. 



TASAS DE INTERÉS

CRÉDITO HIPOTECARIO - MERCADO ABIERTO

JULIO 2026

INSTITUCIÓN FINANCIERA	RANGO TASA	MENSUALIDAD INTEGRAL
AFIRME	12.00%	\$12,344.20
Mifel	10.89%	\$11,050.31
BANORTE	8.80% A 10.80%	DE \$9,938.66 A \$11,278.29
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. (Julio 2026).



DIRECTORIO DE INSTITUCIONES DE LA INDUSTRIA

INSTITUCIONES



SEDATU
T. 5624 0000
sedatu.gob.mx



SHF
T. 5263 4500
shf.gob.mx



CONAVI
T. 9138 9991
conavi.gob.mx



INFONAVIT
T. 9171 5050
infonavit.org.mx



FOVISSSTE
01 800 FOVISSSTE
fovisste.org.mx



INSUS
T. 5080 9600
insus.gob.mx



Registro Único
de Vivienda
T. 5480 1250
ruv.org.mx

CÁMARAS Y ORGANISMOS



DSE Infonavit
T. 5322 6580
dseinfonavit.org.mx



CONOREVI
T. 5520 2132
conorevi.org.mx



CMIC
T. 5424 7424
cmic.org



Canadevi
canadevi.com.mx



CANADEVI VALLE DE
MÉXICO
canadevivallemexico.com.mx



ADI
T. 5540 3181
adi.org.mx



CAM SAM
T. 9177 8900
cam-sam.org



AMPI
T. 5566 4260
ampi.org

DESARROLLADORES



ARA
T. 800 022 0581
ara.com.mx



RUBA
T. 01 800 288 7822
ruba.com.mx



Sadasí
T. 9138 9999
www.sadasí.com



Vinte
T. 01 800 841 3606
vinte.com.mx



Hogares Unión
T. 5281 8080
www.hogaresunion.com



VIVO
vivo.mx/



VIDUSA
vidusa.com

PROVEEDORES



NOVACERAMIC
T. 01 800 777 NOVA
novaceramic.com.mx/



USG
T. 5261 6352
usg.com



LMVALUACION
/lmvaluacion.com.
mx/lm/



VAPROY
T. 55 55 59 18 61
vaproy.com/



VALOR COMER-
CIAL
T. 5131-6304
valorcomercial.com



AUVB
T. 55 41643250 unida-
desparalabanca.mx/



Tinsa
T. (55) 5080 9090
tinsamexico.mx



SAVAC
T. 55700796
savac.com.mx

BANCOS Y ENTIDADES FINANCIERAS



HSBC
T. 01800 CASA HSBC
hsbc.com.mx



Santander
T. 01800 503 2855
santander.com.mx



Banamex
T. 2262 4765
banamex.com



Scotiabank
T. 5728 1900
scotiabank.com.mx



BBVA Bancomer
T. 01 800 1226 630
bancomer.com



Banco Inmobiliario
Mexicano
T. 01 800 227 4000
bim.mx



Banorte
T. 01 800 226 6783
banorte.com

OTROS ACTORES



Genworth
4122 5154
clip.partners.axa/mx



Cibergestion
T. 5481 3000
cibergestion.com/



Soc
T. 1102 4311
socasesores.com



Crediteka
5282 5950
crediteka.mx



IMCISS
5929-4624
imciss.org.mx

UNIVERSIDADES



Facultad Arquitectura
UNAM
5622 0214
arquitectura.unam.mx



Instituto Tecnológico
de la Construcción
ITC
5668.0787
itc-ac.edu.mx/web/



Universidad La Salle
5278 9500
uls.edu.mx



Universidad
Anáhuac
T. 5627 0210
anahuac.mx



ITESM
T. 8358 2000
itesm.mx

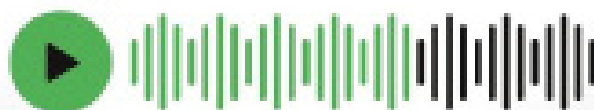


Universidad
Iberoamericana
T. 5950 4000
ibero.mx



ESCUCHA NUESTRO PODCAST

En Concreto Siempre Contigo:
Información útil y a tu alcance



Miércoles 13:00 hrs en ContraRéplica



LUNES A VIERNES

#EnConcretoContigo
con Mariel Zúñiga

13:30 HRS

SÍGUENOS EN



ENCONGRETG



ENCONCRETO



ENCONCRETMX



ENCONCRETORADIO



ENCONCRETO
SIEMPRECONTIGO



GRUPOENCONCRETO.COM