

INMOBILIARE

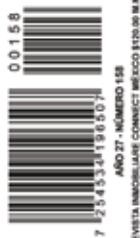
connect

No. 158 / 2026

AMERICAN INDUSTRIES CELEBRA 50 AÑOS

AYUDANDO A EMPRESAS EXTRANJERAS A
ESTABLECERSE EN TERRITORIO MEXICANO

Liliana Hernández, CEO de
American Industries Group.



00158
ISSN
AÑO 27 - NÚMERO 158
REVISTA INMOBILIARE CONNECT MÉXICO \$120.00 IVA INCL.

REBS MONTERREY 2026

Tendencias, inversión y crecimiento
sostenible en Nuevo León

NEARSHORING ATRAJO 166

Nuevas empresas del
2022 a la fecha

NEARSHORING IMPULSA

De forma favorable en la
industria hotelera mexicana



FIBRA
Macquarie
México

We strive to uncover **opportunities** others miss.

If you're looking for real estate leasing opportunities, FIBRA Macquarie has what you need

Portfolio consisting of 236 industrial and 17 retail/office properties located throughout Mexico¹

Highly experienced professionals with deep market and technical expertise. A trusted business partner focused on providing integrated and personalized real estate solutions. Contact us today to learn how FIBRA Macquarie can deliver real results for you.

Find out more at fibramacquarie.com

Contact

Industrial Leasing Inquiries

800 700 8900

industrial.leasing@fibramacquarie.com

Retail Leasing Inquiries

+52 55 9178 7700

retail.leasing@fibramacquarie.com

1. As of 2022.

Before acting on any information, you should consider the appropriateness of it having regard to your particular objectives, financial situation and needs and you should seek independent advice. No information set out above constitutes advice, an advertisement, an invitation, an offer or a solicitation, to buy or sell any financial product or security or to engage in any investment activity, or an offer of any banking or financial service. Some products and/or services mentioned above may not be suitable for you and may not be available in all jurisdictions. Other than Macquarie Bank Limited ABN 46 008 583 542 ("Macquarie Bank"), any Macquarie Group entity noted in this document is not an authorised deposit-taking institution for the purposes of the Banking Act 1959 (Commonwealth of Australia). The obligations of these other Macquarie Group entities do not represent deposits or other liabilities of Macquarie Bank. Macquarie Bank does not guarantee or otherwise provide assurance in respect of the obligations of these other Macquarie Group entities. In addition, if this document relates to an investment, (a) the investor is subject to investment risk including possible delays in repayment and loss of income and principal invested and (b) none of Macquarie Bank or any other Macquarie Group entity guarantees any particular rate of return on or the performance of the investment, nor do they guarantee repayment of capital in respect of the investment.



SOLARBAN Champagne™

VIDRIO LOW-E CON TONALIDAD CÁLIDA

Un vidrio con exclusivo *tono champán* que aporta *calidez, sofisticación y una estética distintiva* a cada proyecto.

DESCUBRE MÁS DE
SOLARBAN CHAMPANE™



VITROARQUITECTONICO.COM


Vidrio Arquitectónico

REB SUMMIT 2026

GUADALAJARA

MANUFACTURA

AVANZADA

SEPTIEMBRE 9 Y 10

ADQUIERE TUS BOLETOS

www.inmobiliareconnect.com

PATROCINIOS DISPONIBLES

contacto@inmobiliareconnect.com

Ai 50 YEARS

American Industries®



50 Years Building Mexico's Industrial Greatness

Class A industrial facilities built with the flexibility your manufacturing requires

150+

Buildings
developed

135+

Tenants

24M

sq ft
developed

From the border to the Bajío — we're already there

PRODUCTS

- Inventory buildings
- Build-to-suit buildings
- Industrial parks

SERVICES

- Site selection
- Property management

 airealestate.com.mx

 +52 (614) 980 0523

Find a building for
your project here





Cyusa



30

aniversario



**EDIFICANDO EL PRESENTE
CON VISIÓN DE FUTURO**

www.cyusa.com.mx | Tel. 5540435766

Estar entre las 100 mejores constructoras mexicanas más importantes de México, nos llena de orgullo y nos motiva cada día para subir el nivel de desempeño y compromiso con todos los clientes, empresas y profesionales con los que interactuamos.

Experiencia técnica probada

- 3 décadas de participar en obras tanto públicas como privadas a nivel nacional
- Más de 1.6 millones de metros cuadrados construidos
- Cartera de clientes AAA y de alta exigencia en segmentos como alimentos, farmacéutica, industrial, servicios aeroportuarios, hospitalidad, comercio y residencial, entre otros.

Desempeño integral

- En proyectos llave en mano: desde el diseño arquitectónico, proyecto ejecutivo, desarrollo de ingenierías, construcción, gestión y supervisión de obra hasta la entrega
- En pre-construcción, elaboramos los estudios preliminares y los renders
- En construcción, demoliciones, cimentaciones, instalaciones generales y acabados
- En supervisión coordinamos contratistas, hacemos cierres administrativos y aplicamos finiquitos de obra
- Principalmente estamos enfocados en la edificación industrial, hotelería, comercial y residencial

Equipos de trabajo comprometidos y disciplinados

- Cubrimos todas las etapas del proceso constructivo con equipos robustos y profesionales de arquitectos, ingenieros, especialistas certificados y mano de obra, para realizar obras complejas y a gran escala
- Tenemos una mezcla de talento joven y profesionales de gran experiencia que nos permiten hacer propuestas y ofrecer soluciones altamente competitivas y acorde a las necesidades actuales de los diferentes mercados

Garantía de cumplimiento

- A través de fianzas que blindan al cliente y le garantizan al 100% la inversión en cuanto a tiempo, costos y calidad
- Implementamos sistemas de gestión certificados que impactan el servicio al cliente, la seguridad en la obra y la puntualidad en la entrega

CDMX

Periférico Sur 4293, Piso 3
Col. Jardines de la Montaña Tlalpan

QUINTANA ROO

Av. Acanceh Piso 3,
Manzana 2, Literal 3, Cancún

BAJA CALIFORNIA

Malagón 92 4 20 Toscana
El Sauzal, BC.



PARQUES INDUSTRIALES

Clave en México para impulsar el éxito

INDUSTRIAL GATE

Es una plataforma dedicada al desarrollo, arrendamiento y administración de activos industriales. Con un enfoque en soluciones integrales de desarrollo y operaciones, adaptamos nuestros servicios a las necesidades específicas de cada cliente, para impulsar su éxito y el de cada proyecto. Nuestra red de parques industriales está estratégicamente ubicada en puntos clave del país.

- Portafolio con más de **6 MM** de pies cuadrados

- Propiedades certificadas por **Leed y Edge**

- Reserva **territorial** para desarrollo

- Experiencia en más de **15 mercados**



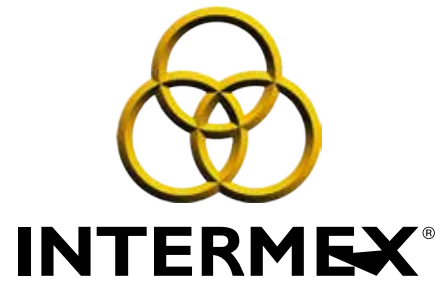
CONTÁCTANOS:

www.industrialgate.mx | info@industrialgate.mx

**BUILT FOR
BUSINESS.**

**DESIGNED FOR
PRODUCTIVITY.**





Take advantage of Mexico's proximity to the U.S., skilled workforce, and ready-to-use industrial space. Your international expansion just got easier.

5,280,332 SqFt. for lease.
Any location, industry or size.

LOCATIONS ACROSS MEXICO:

CHIHUAHUA - GUANAJUATO
SAN LUIS POTOSÍ - HIDALGO
TAMAULIPAS - SONORA
BAJA CALIFORNIA

**Contact us today to find the perfect space
for your business growth in Mexico.**

www.intermex.com

MX. +52 (614) 439 40 20 / US. +1 (915) 771 92 40
maquila@intermex.com





J&T EXPRESS

MASECA

ELITE
LABORATORIO PROFESIONAL FOOD

Coppel

***COLDS**



NOVOTECH®

SI NOW

LA PAZ, BCS

TERRENOS Y NAVES ALMACENAMIENTO & LOGÍSTICA



PRÓXIMAMENTE | LOS CABOS, BCS.

NADRO® amazon

Decope

tajín

SYSCOM®

TEMU



NOVOTECH®

SI NOW

SSEISO BAJÍO

SUPERFICIES DESDE
1,000 A 5,000 M2



 **MEX SI HORING**

LA OPORTUNIDAD DE EMPRENDIMIENTO MEXICANO

novotechsinow.com



T. 442 132 5259

Urbanología: Desarrollo inteligente para ciudades con visión de futuro.

En Urbanología, concebimos proyectos inmobiliarios que redefinen la forma de habitar, invertir y conectar.

Desarrollamos comunidades planeadas, industriales y de usos mixtos que integran sostenibilidad, infraestructura y bienestar, creando entornos dinámicos preparados para el crecimiento de las nuevas ciudades.

DISEÑO REALMENTE SUSTENTABLE:

Incorporamos tecnologías verdes, soluciones eficientes y estrategias de diseño responsables que armonizan cada proyecto con su entorno.

MOVILIDAD ALTERNA Y PLACEMAKING:

Diseñamos espacios peatonales, accesibles y funcionales que integran vivienda, comercio y recreación para fortalecer la interacción social y la calidad de vida.

OPORTUNIDADES ESTRATÉGICAS PARA EMPRESAS:

Creamos comunidades planeadas con las condiciones ideales para el desarrollo y expansión de proyectos comerciales e industriales.



¿Buscas un lugar con visión, infraestructura y potencial de crecimiento?

Encuentra en nosotros la plataforma ideal para crecer, invertir o establecer operaciones en regiones con alto potencial.

- Infraestructura moderna y preparada para el futuro
- Espacios comerciales integrados a comunidades activas
- Terrenos con certeza jurídica y enfoque estratégico
- Proyectos ubicados en zonas metropolitanas de alto crecimiento

NUUESTRO EXPERTISE EN NÚMEROS:



150 has
DESARROLLADOS
DE COMUNIDADES
PLANEADAS

+380 Ha
ADMINISTRADOS

~150
EMPLEOS DIRECTOS
E INDIRECTOS

8 AÑOS
DE EXPERIENCIA
COMO EQUIPO

Construye tu futuro con **Urbanología** para inversión o desarrollo inmobiliario, escríbenos.

hola@urbanologia.com
www.urbanologia.com




En los últimos años, el nearshoring ha redefinido la conversación sobre la competitividad de México. Lo que comenzó como una estrategia para acercar las cadenas de suministro a los mercados de consumo ha evolucionado hacia un fenómeno con implicaciones mucho más amplias, capaz de influir en la planeación urbana, el desarrollo de infraestructura, la atracción de capital y la consolidación de nuevos polos de inversión. En este contexto, comprender las oportunidades y los retos que acompañan esta transformación resulta indispensable para quienes participan en la toma de decisiones.

Esta edición reúne distintas perspectivas que permiten entender ese panorama desde diversos ángulos. A través de las reseñas de encuentros como REBS Dallas, REBS Monterrey, REB Summit Tijuana y el Investor Day de Grupo Presidente, exploramos cómo temas como la hospitalidad, el ordenamiento territorial,

la sostenibilidad y las estrategias de inversión convergen en un momento de reconfiguración económica que trasciende fronteras.

Como eje central de la edición, presentamos el caso de American Industries, empresa que celebra cinco décadas acompañando a compañías internacionales en su establecimiento y crecimiento en México.

Más allá de las tendencias del momento, el objetivo de esta edición es ofrecer elementos que contribuyan al análisis de un entorno en constante evolución. Con información, experiencias y diferentes puntos de vista, buscamos aportar herramientas que permitan comprender el rumbo del mercado y las oportunidades que hoy están dando forma al futuro del desarrollo inmobiliario y la inversión en México. 

MÓNICA HERRERA PEÑA

monica.herrera@inmobiliareconnect.com

DIRECTORIO

Publisher & CEO

Guillermo Almazo Garza
guillermo@inmobiliareconnect.com.com

Editor in Chief

Erico García García
ericog@inmobiliareconnect.com

CONSEJO EDITORIAL:

Abraham Metta, Adrián García Iza, Alberto De la Garza Evia, Alejandro Sepúlveda, Raúl Gallegos, Andres Lachica, Blanca Rodríguez, Eduardo Guémez, Elliott Bross, Eugene Towle, Federico Cerdas, Germán Ahumada Alduncin, Gonzalo Montañón, Héctor Ibarzabal, Humberto Treviño, Jaime Lara, Javier Barrios, Javier Llaca, Jorge Ávalos, José Ma. Garza Treviño, Juan Pablo Arroyuelo, Luis Gutiérrez, Lyman Daniels, Roberto Charvel, Pedro Azcué, Sergio Argüelles, Silvano Solís, Victor Lachica, Yamal Chamoun

Coordinadora General Editorial

Mónica Herrera Peña
monica.herrera@inmobiliareconnect.com

Coordinadora Web

Rubi Tapia Ramírez
rubi.tapia@inmobiliareconnect.com

Redactores

Juan Rangel
juan.rangel@inmobiliareconnect.com

Social Media Manager

Iván Geovanni Lemus Chico
ivan.lemus@inmobiliareconnect.com

Creador de contenido

Brenda García Butrón
brenda.butron@inmobiliareconnect.com

Dirección Diseño Editorial

Vincent Velasco
vincent.velasco@inmobiliareconnect.com

Coordinadora General de Diseño

Alondra Jaimes Santiago
alondra.jaimes@inmobiliareconnect.com

Equipo de Diseño

Nancy Durán Luna
nancy.duran@inmobiliareconnect.com

Laura Molina
laura.molina@inmobiliareconnect.com

Fotografía

Federico de Jesús Sánchez

Dirección de Arte

Manuel Cózar Torres

Marcela Landgrave
Atelier Inspira

B2B Media CEO

Erico García García
ericog@b2bmedia.mx

Publisher Inbound Logistics Latam

Guillermo Almazo Garza
publisher@il-latam.com

Coordinadora de Administración y Circulación

Yesenia Fernández
yesenia.fernandez@inmobiliareconnect.com

Asistente de Administración y Circulación

Hortencia Barrera
hortencia.barrera@inmobiliareconnect.com

Logística

Felipe Romero

Publicidad

contacto@inmobiliareconnect.com

Ventas

Audrey Bonilla
audrey.bonilla@inmobiliareconnect.com

Carlos Caicedo
carlos.caicedo@inmobiliareconnect.com

Claudia Castro
claudia.castro@inmobiliareconnect.com

Lucía Castillo
lucia.castillo@inmobiliareconnect.com

PR

Manita Shine
Manita.shine@inmobiliareconnect.com



La plataforma multimedia del Real Estate en latinoamérica

Distribuido en locales cerrados por: Pernas y Cía. Poniente 134 N° 650 Col. Industrial Vallejo Del. Azcapotzalco, CDMX. Impresa por: Smartpress Vision, S. A. de C. V. Caravaggio # 30, Colonia Mixcoac, C.P. 03910, CDMX. Editada por Editorial Mexicana de Impresos; Paseo de la Reforma 222-Piso 1, Col. Juárez C.P. 06600; CDMX. Número 158 año 27. Publicación de junio-julio 2026. Registro de marca número 289202/2014 ante el IMPI. Número de reserva al título en derechos de autor: 04-2016-012013133300-102. Certificado de licitud de título y de contenido 15833. **TIRAJE CERTIFICADO DE 30,052 EJEMPLARES EN PROMEDIO.** "Certificado de circulación, cobertura y perfil del lector Folio: 00819-RHY, expediente número RHY3032011 emitido por y registrado en el **PADRÓN NACIONAL DE MEDIOS IMPRESOS DE LA SEGOB.**" Prohibida la reproducción total o parcial del contenido sin previa autorización por escrito de los editores. El contenido de los artículos no refleja necesariamente la opinión de los editores.

Tiraje certificado por Romay Hermida y Cía., SC.

Certificado de circulación, cobertura y perfil del lector Folio: 00819-RHY



Utilizamos papel certificado Forest Stewardship Council® Bosques para todos para siempre.



Papel con certificado FSC

CONTACTO

contacto@inmobiliareconnect.com

México +52 5543 408548

USA +1 (305) 833 5372

www.inmobiliareconnect.com




MAHAL

RESIDENCIAL CONTEMPORÁNEA

LOTES RESIDENCIALES PREMIUM EN YUCATÁN A PRECIOS DE PREVENTA

Invierte en seguridad, calidad de vida y plusvalía.



 (+52) 999 312 1105 |   @Grupo_GEA



CONOCE MAHAL

CONTENIDO

18 NOTICIAS

24 DATA

México presenta récord de visitantes internacionales en 2025

26 LÍDERES

Líderes mexicanos en arquitectura sostenible

COLABORADOR INMOBILIARE

- 28 Países asiáticos continúan con demanda de espacios industriales en México
- 34 La ciudad ya no distribuye igual: el **last mile** está redefiniendo el valor inmobiliario
- 40 La nueva revolución: la infraestructura en el núcleo de un cambio estructural
- 44 Nearshoring atrajo 166 nuevas empresas del 2022 a la fecha



44

COLABORADOR INMOBILIARE

- 50 **Nearshoring y logística inteligente:** el nuevo motor del real estate en México
- 54 **La evolución del capital mexicano:** Del récord de Inversión Extranjera Directa a la consolidación patrimonial

COLABORACIONES

- 60 **Nexa Periférico:** el hub logístico que Mérida necesitaba
- 64 **Panel Rey** se expande a Estados Unidos con nueva planta de compuesto en Denton, Texas

68

EN PORTADA

American Industries celebra 50 años ayudando a empresas extranjeras a establecerse en territorio mexicano



COLABORACIONES

- 76 **Grupo Delta,** 50 años en la evolución de la infraestructura industrial de México

EN ESTA EDICIÓN

- 80 **Ciberseguridad,** nuevo requisito obligatorio para captar inversiones por Nearshoring
- 84 **Nearshoring** impulsa de forma favorable en la industria hotelera mexicana

EXPERTOS INMOBILIARE

- 88 **Ellos pagan mejor...** pero la banca todavía les presta menos
Por: Mariel Zúñiga
- 90 **¿Se pierde valor en la transición entre el Asset Management y Property Management?**
Por: Rafael Berumen
- 92 **FIBRA y Nearshoring:** construyendo ventaja competitiva desde el ASG
Por: José Antonio Romero López
- 94 **La ciudad** que le roba tiempo a las personas
Por: Edgar Roen

RESEÑAS

- 96 **REBS SUMMIT 2026 DALLAS:** cómo el diseño, la hospitalidad y la experiencia están transformando el desarrollo inmobiliario
- 108 **REBS SUMMIT 2026 MONTERREY** tendencias, inversión y crecimiento sostenible en Nuevo León
- 142 **REBS SUMMIT 2026 TIJUANA** Entre la reconfiguración global y el ordenamiento local
- 164 **REBS SUMMIT 2026 NEW YORK** capital, estrategia y el próximo ciclo de inversión inmobiliaria
- 170 **Grupo Presidente Investor Day:** Conectando capital, hospitalidad y nuevas oportunidades de inversión

PROYECTOS

- 174 **CEDIS 4.0** más modernos a nivel mundial

INMOBILIARE CONNECT RECOMIENDA

- 94 **ARTE**
Más allá de la cancha: La infraestructura cultural del Mundial 2026

EL OPERADOR MÁS SOFISTICADO Y RENTABLE DE MÉXICO

Al invertir con nosotros obtienes

- Crecimiento sostenido
- Resultados garantizados

 Hoteles

 Restaurantes

 Residencias de adultos mayores

50 AÑOS
de experiencia en hospitalidad

TOMA UNA BUENA
DECISIÓN, INVIERTE
CON NOSOTROS



grupopresidente.com.mx/inversionistas

Informes: Guillermo Yasutake
Director de Desarrollo & Nuevos Negocios
guillermo_yasutake@grupopresidente.com

T. 55 5327 7700

NOTICIAS

ZF GROUP ANUNCIA INVERSIÓN DE 110.8 MDP EN QUERÉTARO

Durante la feria Hannover Messe, Marco Antonio Del Prete Tercero, titular de la Secretaría de Desarrollo Sustentable (SEDESU), sostuvo una reunión con ejecutivos de la empresa TRW de ZF Group, los cuales anunciaron un proyecto que contempla una inversión de 110 millones 800 mil pesos, la generación de 78 empleos y que se enfocará en el desarrollo de sistemas de dirección para vehículos de pasajeros y comerciales.



HANSA FLEX INVERTIRÁ MÁS DE CINCO MILLONES DE EUROS EN QUERÉTARO



Con una inversión de más de cinco millones de euros, la empresa Hansa Flex instalará una nueva planta de manufactura en el Parque Industrial La Noria en Querétaro, la cual creará más de cien empleos.

La compañía alemana se encargará de la fabricación de componentes hidráulicos y neumáticos, conjuntos de mangueras, accesorios y soluciones de repuestos para diferentes sectores de la industria; se dedica, principalmente, a la distribución, mantenimiento y optimización de sistemas y componentes para maquinaria.

BBVA EJECUTA DOS TITULIZACIONES SINTÉTICAS SOBRE HIPOTECAS RESIDENCIALES



BBVA ha ejecutado dos operaciones de titulización sintética, referenciadas a una cartera de préstamos hipotecarios residenciales, por un valor conjunto de unos 3.000 millones de euros. Las transacciones permiten al banco liberar cerca del 60% del capital regulatorio inicial asociado a la cartera, aumentando así su capacidad para seguir financiando a sus clientes.

La primera operación se ha realizado en formato garantía financiera 'funded', a través de un fondo de titulización y optimizando la liberación de capital, cumpliendo con los criterios Simple, Transparent and Standardised (STS) establecidos por la Unión Europea. La segunda operación en formato póliza de seguro 'unfunded', optimizando el coste de liberación de capital y siguiendo el proceso de notificación 'fast-track' de Significant Risk Transfer (SRT) recientemente puesto en vigor por el BCE para las titulizaciones sintéticas.



FLEX INVERTIRÁ EN UN CENTRO DE DATOS DE IA

Con una inversión de mil millones de dólares, entre 2026 y 2028, la empresa Flex desarrollará Centros de Datos de Inteligencia Artificial (IA), con el cual proyecta generar más de cinco mil empleos directos que se sumarán a los más de 40 mil que la compañía genera en el país.



NUEVO CENTRO DE MERCADO LIBRE EN AGUASCALIENTES

Con el objetivo de fortalecer su red logística en México y mejorar la eficiencia en sus operaciones de comercio electrónico, Mercado Libre anunció la instalación de un nuevo service center en Aguascalientes. El nuevo centro se ubicará en el Parque Industrial Mezquite, al sur de la capital del estado.

ULINE

¿POR QUÉ COMPRAR EN ULINE?

SE ENVÍA HOY

Ordene antes de las 6 PM para envío el mismo día.

ORDENE HOY – RECIBA MAÑANA

Más de 45,000 productos de calidad siempre en existencia para ayudarlo con su negocio... incluso lo más grande.

SERVICIO

Representantes de servicio a clientes altamente calificados y disponibles las 24 horas del día, los 7 días de la semana.



MEXICALI

SIRVIENDO A MÉXICO DESDE MÉXICO



MONTERREY

COSTA NAYARIT, PROYECTO INMOBILIARIO Y TURÍSTICO EN EL MUNICIPIO DE COMPOSTELA

Con una inversión superior a 20 mil millones de pesos, Prodi, Life Properties International (LPI) y GFA anunciaron el desarrollo de Costa Nayarit, un proyecto inmobiliario y turístico en el municipio de Compostela, Nayarit.

Los inversionistas señalaron que Costa Nayarit está concebido como la primera comunidad náutica de México; contempla canales interiores, muelles privados, residencias frente al agua, marina de servicio completo e infraestructura para embarcaciones.



WALT DISNEY WORLD INCORPORA UNA NUEVA PLANTA SOLAR



Walt Disney World ha incorporado una nueva planta solar, complejo de 74,500 kilovatios y 196 hectáreas en el condado de Levy, Florida. Está construida y operada por Bronson Solar en colaboración con el Distrito de Supervisión Turística del Centro de Florida, esta planta contribuye a diversificar las fuentes de energía en múltiples ubicaciones, para que la magia no dependa de la luz solar de un solo lugar.

De acuerdo con la empresa, en un día soleado de primavera o verano, los cuatro proyectos solares en conjunto pueden producir hasta el 100% de las necesidades energéticas diurnas de todo el complejo, que abarca cuatro parques temáticos, dos parques acuáticos, docenas de hoteles y más.

GOBIERNO DE MÉXICO INAUGURA TREN SUBURBANO AL AIFA



Claudia Sheinbaum Pardo, presidenta de México, y Delfina Gómez, gobernadora del Estado de México, inauguraron el Tren Suburbano AIFA-Lechería; una obra que transita por 23.7 kilómetros, con seis estaciones intermedias, para cubrir una demanda de más de 82 mil pasajeros diarios.

El proyecto de movilidad beneficiará a los habitantes del municipio de Tultitlán, Tultepec, Nextlalpan y Zumpango, además de facilitar el traslado de los pasajeros que confluyen en el Aeropuerto internacional Felipe Ángeles (AIFA).

ALTEA

COMERCIAL • INDUSTRIAL • VIVIENDA



HOSPITAL SIERRA MADRE
MONTERREY, NUEVO LEÓN.



EDIFICIO TALISIS (UNID)
MONTERREY, NUEVO LEÓN.



AEROPUERTO INTERNACIONAL DE SALTILLO
SALTILLO, COAHUILA.



www.alteadesarrollos.com
info@alteadesarrollos.com
☎ (81) 3551 2000


HOTEL SOLAYA SE UNA A LA CARTERAS DE MARCAS DE JDV BY HYATT

Ubicado en el casco antiguo de Scottsdale, Arizona, el Hotel Solaya se unió a la cartera de marcas de JdV by Hyatt. El novedoso complejo cuenta con 194 habitaciones y suites recientemente rediseñadas, espacios comunes repletos de arte, propuestas gastronómicas exclusivas, un spa y gimnasio en las instalaciones, y una animada terraza con piscina al aire libre diseñada para capturar la energía social del casco antiguo.

“El Hotel Solaya fue diseñado para celebrar la energía de Scottsdale, ofreciendo a sus huéspedes un espacio vibrante y acogedor”, declaró Toby Rau, gerente general del Hotel Solaya.



MÁS DE UN MILLÓN DE M2 DE OFICINAS ESTÁN EN CONSTRUCCIÓN



El mercado corporativo en México registra 1.2 millones de metros cuadrados de oficinas en construcción al concluir el mes de marzo del 2026. La Ciudad de México lidera con el 56% del total nacional, seguida por Monterrey, con el 14%, consolidándose ambos como los principales polos de desarrollo, indicó Solili.

Asimismo, se indicó que en ese mismo periodo, los inicios de construcción a nivel nacional reportaron 157 mil metros cuadrados, los cuales se concentraron principalmente en León, Guanajuato que captó el 46% del total nacional, seguido por la Ciudad de México, con el 43 por ciento.

AMAZON INAUGURÓ SU PRIMER DISTRITO CENTER EN ESPAÑA



Con una inversión de 100 millones de euros, Amazon anunció la apertura de ZAZ8, su primer Distribution Center (DC) en España, ubicado en Zaragoza. Con una superficie de más de 30.000 metros cuadrados, este centro está ubicado en el polígono industrial Centrovía, en La Muela, y comenzará a operar en septiembre de este año con el objetivo de alcanzar las 600 personas empleadas en un plazo de tres años.

El nuevo centro de distribución ZAZ8 actuará como hub logístico especializado en productos de alta demanda como los básicos del día a día, entre los que destacan toallitas de bebé, leche en polvo o complementos alimenticios.



NO ES LOGÍSTICA, ES ORQUESTACIÓN.

Encontramos, operamos y gerenciamos la construcción de espacios inmobiliarios a la medida para tus necesidades logísticas e industriales.

Soluciones inmobiliarias a tu medida
Escanea el código QR y conecta con los expertos

   @cushwakemx

+ 55 85258000
contactomx@cushwake.com



Nearshoring en México: Radiografía 1T2026

Inversión histórica

23,591 MDD: Nuevo máximo histórico de IED.

Crecimiento **10.4%** vs 1T2025

94.2% por reinversión:

Demuestra la retención y expansión de las empresas globales.

Infraestructura Industrial en expansión

➤ **5,830 MDD:**

Inversión proyectada
y en ejecución por desarrolladores
para todo 2026.

➤ **477 Parques Industriales:**

El inventario nacional en 28 estados del país.

➤ **103 nuevos parques:**

Complejos en fase de construcción.





Dinámica de mercado y construcción

4.1%

Vacancia Promedio:

Ligero ajuste al alza debido a la entrada de nueva oferta.

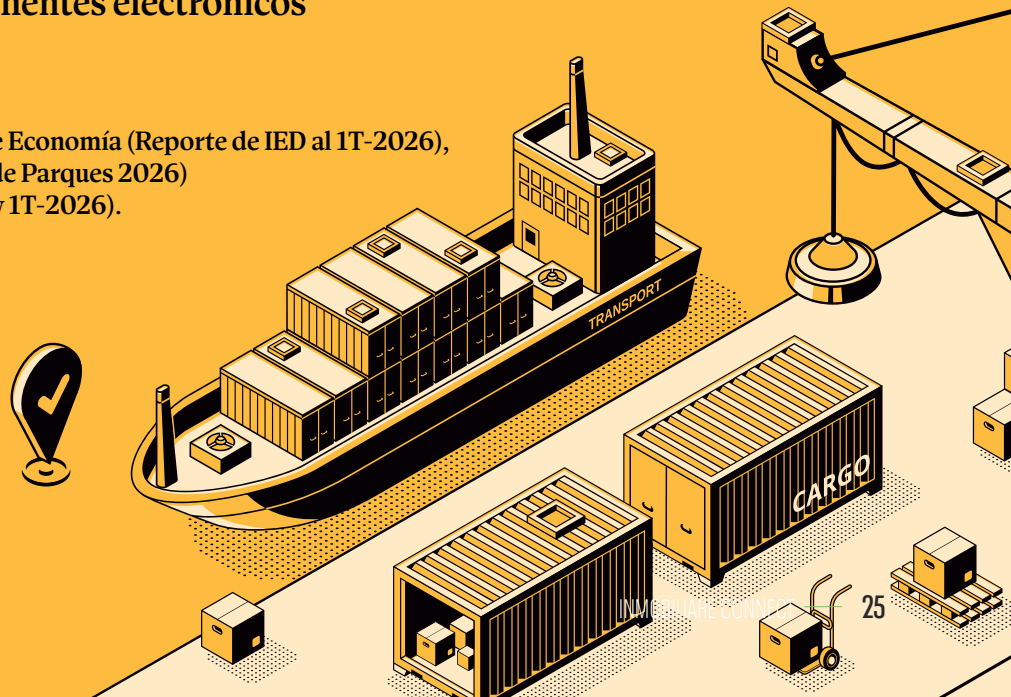
57%

de Prearrendamiento.

Sectores y corredores que mandan

- ▶ **Fabricación de Vehículos: Líder en captación de inversión** **4,033 MDD**
- ▶ **Zumpango-AIFA: Corredor industrial clave de la zona centro**
Captando **58%** de la actividad de comercialización logística en la región.
- ▶ **58.7%** crecimiento en fabricación de equipo de cómputo y componentes electrónicos

Fuentes Oficiales (2026): Secretaría de Economía (Reporte de IED al 1T-2026), AMPIP (Reporte Anual de Expansión de Parques 2026) y CBRE México (Industrial MarketView 1T-2026).



LÍDERES EN
DESARROLLADORAS
Y OPERADORAS DE
CENTROS DE DATOS



KIO NETWORKS

Es un proveedor de infraestructura de tecnología de la información y servicios de centros de datos de misión crítica con sede en México. Tiene presencia en toda Latinoamérica desde 2002, la empresa ofrece servicios especializados que incluye colocación de servidores, computación en la nube, ciberseguridad y soluciones de inteligencia artificial, haciendo hincapié en la alta disponibilidad y la seguridad.



EQUINIX

Empresa dedicada en infraestructura digital y colocación de centro de datos. Cuenta con más de 260 centros de datos en 33 países, proporciona interconexión segura, servicios en la nube y conectividad de red de alta velocidad para empresas a nivel global, destacando por ser neutral respecto a proveedores de telecomunicaciones.



ODATA

Compañía enfocada en la infraestructura de centros de datos de alto rendimiento en Latinoamérica, fundada en 2015. Proporciona soluciones de colocación y servicios en la nube para empresas que requieren gran capacidad de almacenamiento.



CIRION TECHNOLOGIES

Proveedor líder de infraestructura digital y tecnología en América Latina, enfocado en servicios de conectividad, fibra óptica, centros de datos (data centers) y soluciones en la nube. Opera una red propia de más de 105,000 km de fibra terrestre y submarina, atendiendo a más de 5,500 clientes, incluyendo empresas, proveedores de nube y gobiernos.



CLOUD HQ

Desarrolladora y operadora global de centros de datos de hiperscala, especializado en construir infraestructura física segura para IA, streaming y almacenamiento en la nube. La empresa, con sede en EE.UU., construye centros de datos de última generación que alquila a gigantes tecnológicos, destacando una gran inversión en México.



PAÍSES ASIÁTICOS CONTINÚAN CON DEMANDA DE ESPACIOS INDUSTRIALES EN MÉXICO

POR: PAMELA VENTURA, TEAM LEAD DE MARKETING Y COMUNICACIÓN EN DATOZ, Y JESICA CRODA, CONTENT MANAGER



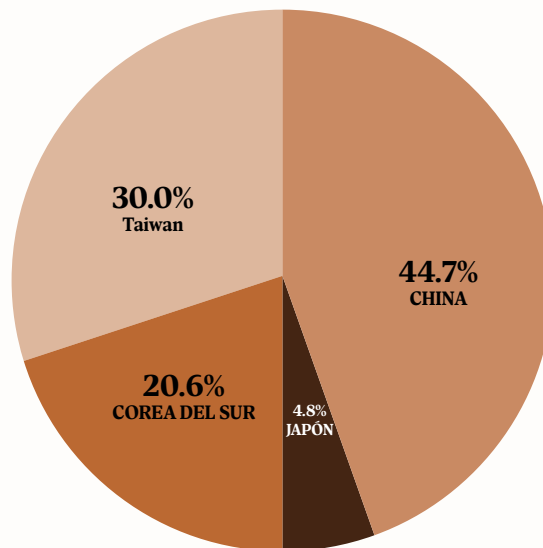
México se consolidó en 2025 como uno de los destinos más atractivos para la Inversión Extranjera Directa (IED), alcanzando un récord histórico superior a los \$41,000 millones de dólares. Ésta es la segunda cifra más alta de los últimos 10 años, de acuerdo con reportes de la Secretaría de Economía. Dicho desempeño fue impulsado por la relocalización de cadenas de producción, la expansión de infraestructura energética y digital, así como la continuidad de proyectos industriales de alto valor agregado.

A pesar de un contexto global aún incierto, marcado por tensiones comerciales, **México mantiene su atractivo** gracias a su ubicación geográfica, red de tratados comerciales y costos competitivos.

Esta recuperación, aunque moderada, refuerza la tendencia del país como un destino crucial para la relocalización de operaciones a nivel global.

Dentro de este contexto, la inversión de empresas asiáticas en el país ha cobrado especial relevancia, manifestándose en la demanda de espacios industriales en el país. Entre 2025 y el 1Q 2026, China se posicionó como el principal demandante de espacios, con 436,000 m² de área neta rentable (ANR) reflejando su rápido crecimiento en sectores como electromovilidad, autopartes y manufactura avanzada. Taiwán, con 293,000 m², ocupó el segundo lugar gracias a la expansión de empresas tecnológicas y de semiconductores, mientras que Japón mantuvo una presencia sólida con 47,000 m², en los clústeres automotrices del Bajío y el norte del país.

Distribución de la absorción bruta de empresas asiáticas



MÉXICO MANTIENE SU ATRACTIVO GRACIAS A SU UBICACIÓN GEOGRÁFICA, RED DE TRATADOS COMERCIALES Y COSTOS COMPETITIVOS.

Este avance demuestra que las compañías asiáticas están diversificando su presencia en México, redefiniendo el mapa productivo del país. Así, el análisis de las principales empresas con mayor inversión en México demuestra las tendencias actuales y las oportunidades futuras del mercado.

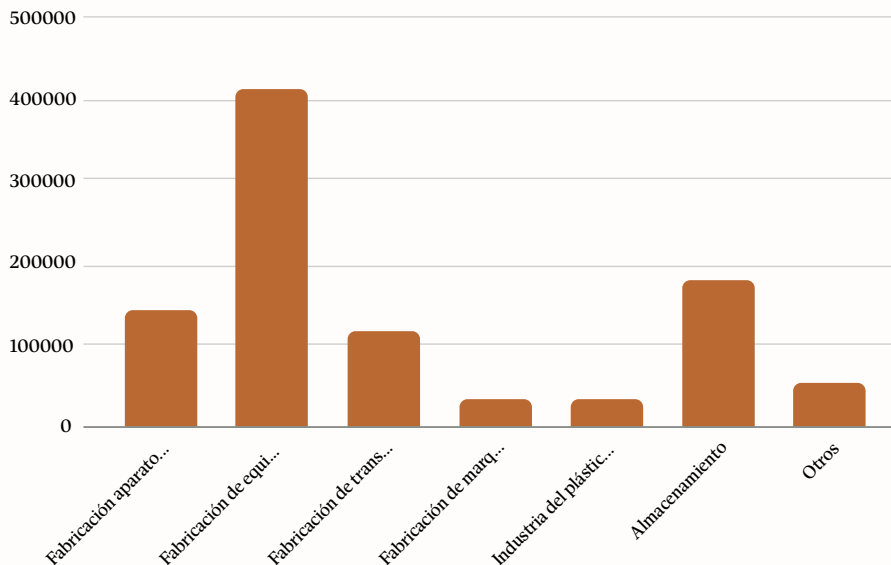
DE LA TECNOLOGÍA AL ALMACENAMIENTO: LOS GIROS DE LAS EMPRESAS ASIÁTICAS EN MÉXICO

La presencia de empresas asiáticas en el país responde a una estrategia de diversificación que abarca múltiples industrias. Si bien el sector manufacturero, especialmente el automotriz y electrónico, ha sido históricamente el principal receptor de esta inversión, en años recientes se ha observado un crecimiento en giros como tecnología y logística.

En el caso de China, principal inversor asiático, su presencia en el mercado industrial mexicano destaca por concentrar un total de 435,924 m² de ANR, reflejando una participación sólida dentro de la inversión extranjera en el país. Un ejemplo de ello es Hisense, que cuenta con operaciones de fabricación de aparatos electrónicos (pantallas, línea blanca, entre otros) en Rosarito Industrial Park, Baja California.

Asimismo, Midea, fabricante de electrodomésticos, tiene presencia en Salinas Victoria, Nuevo León, consolidando a las empresas de origen chino en sectores clave para la exportación.

Absorción bruta por giro



En términos de ocupación industrial, ciertos sectores destacan por concentrar la mayor cantidad de área neta rentable (ANR). Por ejemplo; la fabricación de equipo de cómputo lidera ampliamente con 412,735 m² de ANR, posicionándose como el segmento con mayor demanda de espacio, gracias al crecimiento de infraestructura tecnológica y producción especializada.

Por su parte, el sector de almacenamiento, con 179,490 m², evidencia la importancia de la logística y las cadenas de suministro en un entorno marcado por el comercio global. De forma similar, la fabricación de aparatos electrónicos suma 143,127 m², consolidándose como otro de los pilares industriales que fortalecen la presencia asiática en México.

Otra de las inversiones significativas en el mercado industrial mexicano se da por parte de Taiwán, reforzando su liderazgo como uno de los principales actores asiáticos en sectores de alta tecnología. Cabe destacar la inversión de Foxconn, empresa de servidores de Inteligencia Artificial, que planea iniciar operaciones en El Salto, Jalisco, dentro de Plataforma Park. Se espera que sea la planta de ensamblaje de superchips más grande del mundo.

También durante el 4Q 2025, Corea del Sur se posicionó como un punto estratégico de producción en México. Samsung, inició operaciones en el parque industrial El Marqués, de Querétaro. Por su parte, LG Electronics cuenta con presencia en Reynosa, Tamaulipas.

Finalmente, **Japón se distingue por una fuerte especialización en el sector automotriz y de transporte**, donde las compañías se han enfocado en manufactura de autopartes. Furukawa, empresa dedicada a la fabricación de dispositivos eléctricos, mantiene operaciones en el submercado de Salamanca, Guanajuato, así como Nidec, especializado en equipos de transporte, el cual tiene presencia en Reynosa, Tamaulipas.

¿QUÉ MERCADOS NACIONALES SON LOS MÁS ATRACTIVOS PARA LOS PAÍSES ASIÁTICOS?

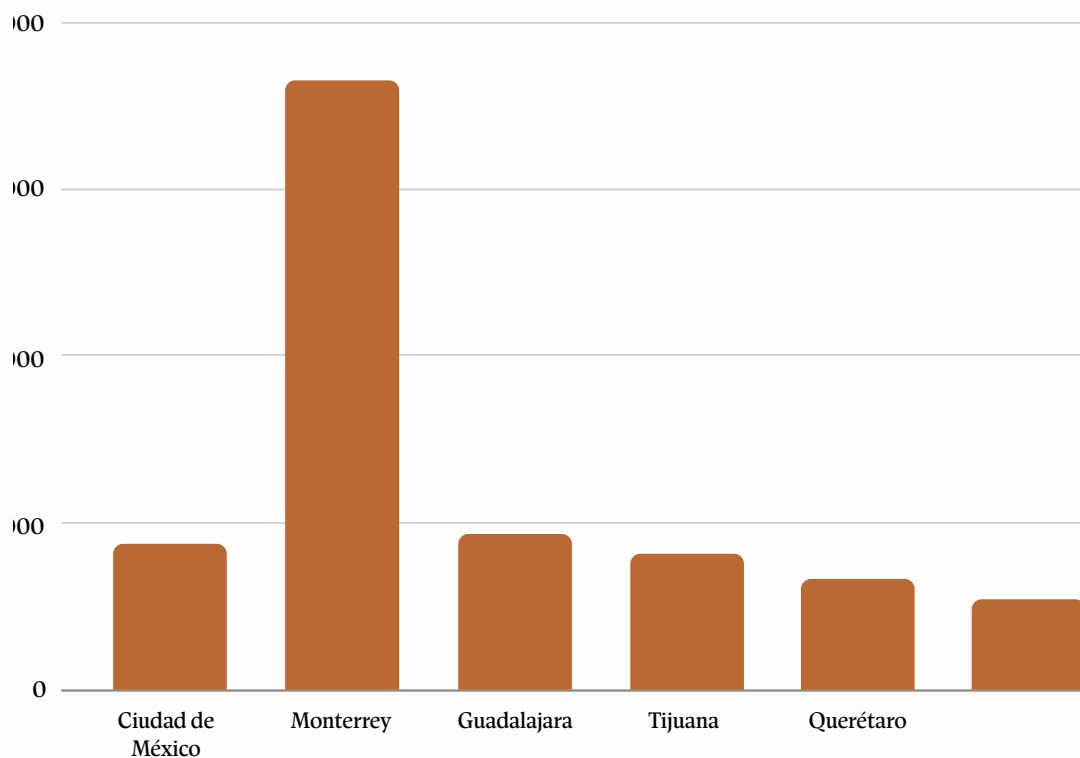
En términos de atracción de IED y demanda de espacios industriales por parte de países asiáticos, el mercado de Monterrey se posiciona como el más relevante a nivel nacional, concentrando una absorción bruta de 365,861 m² de ANR. Su liderazgo se debe a una serie de factores como la cercanía con Estados Unidos, su sólida infraestructura industrial y su rubro manufacturero.

En segundo lugar, se encuentra el mercado de Guadalajara, con 91,875 m² de ANR, destacando como hub de innovación tecnológica en la región Bajío del país. De igual forma, la Ciudad de México continúa siendo un eje estratégico impulsada por su papel como centro logístico y de distribución para el consumo interno.

Otros mercados como Tijuana se benefician de su ubicación fronteriza y su fuerte vinculación con la industria manufacturera de exportación para consolidarse dentro del mapa industrial.

LA PRESENCIA DE EMPRESAS ASIÁTICAS EN EL PAÍS RESPONDE A UNA ESTRATEGIA DE DIVERSIFICACIÓN QUE ABARCA MÚLTIPLES INDUSTRIAS.

Mercados con más absorción bruta de empresas asiáticas




EMPRESAS *SHELTER*, EL SOCIO ESTRATÉGICO PARA LA OPERACIÓN

Empresas asiáticas también suelen llegar a operar sus procesos productivos en México de la mano de compañías que ofrecen servicios *shelter*. Las empresas *shelter* son un socio estratégico de las compañías extranjeras, ya que les permite instalarse y operar en el país sin necesidad de establecer una entidad propia legal.

El servicio *shelter* incluye gestión administrativa y legal, lo que permite cumplimiento de leyes laborales y trámites de importación y/o exportación. Además, minimiza riesgos porque la empresa *shelter* asume la responsabilidad legal y fiscal ante las autoridades mexicanas. Esto permite a las empresas extranjeras comenzar su producción en semanas.

Entre 2025 y el 1Q de 2026, el mercado inmobiliario industrial registró casi 80,000 m² de absorción bruta por parte de empresas *shelter* como Tecma y American Industries destinados a la fabricación de transporte, fabricación de aparatos eléctricos y otras manufacturas.

En suma, las empresas extranjeras y específicamente las asiáticas continuarán instalando sus procesos productivos en México por diversas ventajas que ofrece: tratados comerciales, cercanía con el principal consumidor del mundo, socios estratégicos, proveeduría, mano de obra, entre otros.

Asimismo, es evidente que hay sectores con mayor inversión y mercados predilectos. Sin embargo, la inversión continuará arribando de manera directa o indirecta al país. 

*Nota del editor: Las opiniones aquí expresadas son responsabilidad del autor y no necesariamente reflejan la posición de Inmobiliare.

JAPÓN SE DISTINGUE POR UNA FUERTE ESPECIALIZACIÓN EN EL SECTOR AUTOMOTRIZ Y DE TRANSPORTE.



LÍDER MUNDIAL EN CONSTRUCCIÓN LIGERA Y SOSTENIBLE



FRESCASA®



X-TERIUM®



UNIBLOCK®
SAINT-GOBAIN

LA CIUDAD YA NO DISTRIBUYE IGUAL: EL LAST MILE ESTÁ REDEFINIENDO EL VALOR INMOBILIARIO

POR: RODRIGO GÓMEZ LUNA, BROKER INDUSTRIAL | CIUDAD DE MÉXICO | COLLIERS MÉXICO





Rodrigo Gómez Luna, Broker Industrial | Ciudad de México | Colliers México

EL LAST MILE COMO ACCELERACIÓN DEL COMERCIO ELECTRÓNICO

La evolución de la última milla en México está directamente ligada al crecimiento del comercio electrónico, que dejó de ser una tendencia para convertirse en una nueva forma de consumo.

La pandemia aceleró este proceso de manera exponencial, modificando la forma en que las personas adquieren productos y obligando a replantear los modelos tradicionales de distribución.

El esquema clásico basado en grandes centros de distribución en periferias comenzó a transformarse ante la necesidad de reducir tiempos de entrega y acercar el producto al usuario final.

“La pandemia acelera procesos de una manera exponencial... la gente empieza a pedir todos los insumos vía remota y el comercio electrónico empieza a hacer mucho sentido como realidad”.

DE LA CENTRALIZACIÓN A LA CERCANÍA CON EL CONSUMIDOR

Con el crecimiento del comercio electrónico, la velocidad de entrega se convirtió en un factor determinante.

Esto ha cambiado la lógica logística: ya no se trata únicamente de almacenar y distribuir, sino de definir estratégicamente la ubicación del inventario para hacerlo más eficiente.

La cercanía con el consumidor final se vuelve un elemento clave en la estructura de costos y en la operación logística de las empresas.

“Ya no es solamente un tema inmobiliario de colocar un poco más cerca esto, sino entender el negocio mismo y cómo la logística del producto va a participar en su valor”.

LA CIUDAD COMO LIMITANTE Y CATALIZADOR LOGÍSTICO

El crecimiento urbano ha generado ciudades más densas, con mayor fragmentación del suelo disponible y lotes más pequeños dentro de zonas consolidadas.

Esto obliga a que la logística se adapte a la traza urbana existente, generando modelos más distribuidos y de menor escala dentro de la ciudad.

La última milla responde así a una realidad física: no es posible mantener grandes naves dentro de zonas centrales, lo que impulsa la descentralización operativa.

“La última milla obedece a espacios en muchos de los casos individuales, porque son adecuaciones a la propia traza de la ciudad”.

NUEVOS MODELOS DE DISTRIBUCIÓN DENTRO DE LA CIUDAD

La transformación del last mile ha dado paso a nuevos esquemas de distribución más cercanos al usuario final.

Entre ellos se encuentran bodegas urbanas de menor tamaño, centros de entrega, modelos de pickup y lockers automatizados donde el usuario recoge directamente sus productos.

Estos formatos responden a la necesidad de eficiencia y adaptación al comportamiento del consumidor, sin depender exclusivamente de grandes centros logísticos.

“Empiezan a surgir fenómenos como lockers electrónicos en donde el producto llega a ese punto de distribución y el usuario se acerca a recogerlo”.

LA ÚLTIMA MILLA RESPONDE ASÍ A UNA REALIDAD FÍSICA: NO ES POSIBLE MANTENER GRANDES NAVES DENTRO DE ZONAS CENTRALES, LO QUE IMPULSA LA DESCENTRALIZACIÓN OPERATIVA.



TIERRA, UBICACIÓN Y PRESIÓN DEL MERCADO INMOBILIARIO

Uno de los principales retos del last mile es la disponibilidad de suelo dentro de zonas urbanas consolidadas.

La escasez de tierra, combinada con el incremento en su valor, redefine la toma de decisiones inmobiliarias en este segmento.

La ubicación se convierte en el factor más determinante para la viabilidad de los proyectos de última milla, especialmente en mercados altamente demandados.



TECNOLOGÍA Y EFICIENCIA OPERATIVA

La incorporación de tecnología está transformando la operación logística dentro de espacios más reducidos.

Sistemas de automatización, racks robotizados y soluciones de gestión más eficientes permiten optimizar el uso del espacio y acelerar la distribución de productos.

En sectores como el farmacéutico, esta eficiencia resulta crítica debido a la necesidad de velocidad y control en la operación.

RECONVERSIÓN DE ACTIVOS URBANOS

Un fenómeno relevante es la reconversión de inmuebles existentes hacia usos logísticos. Edificios de oficinas y espacios subutilizados están comenzando a transformarse para adaptarse a la

demanda de última milla dentro de la ciudad. Este proceso permite aprovechar la ubicación existente sin necesidad de expansión urbana.

RETOS DEL DESARROLLO URBANO-LOGÍSTICO

El crecimiento de la última milla enfrenta retos importantes relacionados con movilidad, tráfico e infraestructura urbana.

La integración de estos espacios dentro de la ciudad requiere equilibrio entre operación logística y funcionamiento urbano.

Una mala planeación puede generar impactos en la movilidad, mientras que una correcta ubicación puede mejorar la eficiencia de distribución.

EL CRECIMIENTO DE LA ÚLTIMA MILLA
ENFRENTA RETOS IMPORTANTES
RELACIONADOS CON MOVILIDAD, TRÁFICO
E INFRAESTRUCTURA URBANA.



EVOLUCIÓN DEL LAST MILE EN MÉXICO


El futuro de la última milla apunta hacia modelos más fragmentados, con mayor presencia de puntos de entrega y microcentros urbanos.

También se observa la incorporación de nuevas tecnologías de entrega y el aprovechamiento de espacios urbanos no tradicionales.

El crecimiento del sector seguirá dependiendo de la disponibilidad de tierra y la capacidad de adaptación de las ciudades.

La última milla se ha convertido en un componente clave dentro de la transformación del mercado inmobiliario industrial.

La cercanía al consumidor, la disponibilidad de tierra y la adaptación a la ciudad redefinen el valor de los activos logísticos.

En este nuevo contexto, la logística deja de ser un proceso centralizado para convertirse en una red distribuida dentro del entorno urbano, donde la ubicación determina la eficiencia. 

***Nota del editor:** Las opiniones aquí expresadas son responsabilidad del autor y no necesariamente reflejan la posición de Inmobiliare.



Colliers

Más que espacios, el nearshoring exige certeza.

Cada decisión inmobiliaria define
el éxito de una expansión.

Ubicación, tiempos y ejecución no admiten error.

En Colliers combinamos inteligencia de mercado y
experiencia operativa para reducir riesgos y asegurar
resultados reales.

@ColliersMexico    

Colliers

Decisiones
inmobiliarias con
fundamento.



www.colliers.com

LA NUEVA REVOLUCIÓN: LA INFRAESTRUCTURA EN EL NÚCLEO DE UN CAMBIO ESTRUCTURAL

POR: LUIS DEL CISTIA, DIRECTOR OF INFRASTRUCTURE, ENERGY AND NATURAL RESOURCES, TURNER & TOWNSEND LATAM



UN CAMBIO QUE NO ES CÍCLICO, SINO ESTRUCTURAL

Durante casi ocho décadas, la economía global operó bajo reglas relativamente claras: producir donde los costos fueran más bajos, vender donde los rendimientos fueran más altos y confiar en cadenas de suministro globales altamente integradas. Este modelo permitió el crecimiento económico, expandió el comercio y brindó un período prolongado de estabilidad relativa.

Ese marco se está desmoronando. Las tensiones geopolíticas, la volatilidad del mercado y las repetidas interrupciones en las cadenas de valor globales señalan que lo que estamos presenciando no es un ajuste económico convencional. En cambio, el mundo está experimentando una profunda redistribución del poder, el capital y la riqueza, comparable únicamente al período posterior a la Segunda Guerra Mundial.

DE LA EUFORIA TECNOLÓGICA AL FIN DE LA INOCENCIA

A finales de la década de 1990, el auge de internet impulsó una rápida expansión en las valoraciones. El colapso del Nasdaq en 2000, seguido poco después por los ataques del 11 de septiembre, expuso la fragilidad de ese optimismo y reveló vulnerabilidades estructurales dentro de los Estados Unidos. A partir de ese momento, la confianza en el excepcionalismo estadounidense y en la estabilidad del sistema global comenzó a erosionarse.

CHINA, MATERIAS PRIMAS Y DEPENDENCIA ESTRATÉGICA

La adhesión de China a la Organización Mundial del Comercio marcó el comienzo del mayor auge de demanda de materias primas en la historia moderna. Los precios globales se dispararon y las economías emergentes (específicamente Brasil) asumieron un papel central durante el superciclo de las commodities.

Ese ciclo, sin embargo, tuvo límites. La desaceleración económica de China, combinada con una inversión global excesiva en capacidad productiva, le puso fin. Al mismo tiempo, los inversores se alejaron de la minería y los proyectos a largo plazo, favoreciendo en su lugar la tecnología y los activos financieros. La consecuencia estratégica fue clara: las economías occidentales se volvieron cada vez más dependientes de proveedores externos, especialmente de China, para la obtención de minerales críticos.

Las economías occidentales se volvieron cada vez más dependientes de proveedores externos, especialmente de China, para la obtención de minerales críticos.

EL COLAPSO DE LA CONFIANZA EN LA GLOBALIZACIÓN

La globalización siempre se ha basado en tres pilares: paz entre las grandes potencias, previsibilidad institucional y confianza financiera. Ese fundamento se vio profundamente sacudido en 2022, cuando Estados Unidos y Europa congelaron aproximadamente 300,000 millones de dólares en reservas rusas.

El mensaje fue inequívoco: ningún país está plenamente seguro dentro del sistema financiero occidental. La confianza (piedra angular del papel del dólar como moneda de reserva mundial) se vio directamente socavada.



En 2026, se espera que Amazon, Google, Microsoft y Meta inviertan entre 650,000 y 700,000 millones de dólares en infraestructura relacionada con la IA, un salto histórico.



TECNOLOGÍA, ACTIVOS REALES Y UNA NUEVA ROTACIÓN DE CAPITAL

Históricamente, las grandes revoluciones tecnológicas desencadenan un desplazamiento del capital desde los activos financieros hacia los activos reales. Esto ocurrió durante la Segunda Revolución Industrial, las crisis del petróleo de la década de 1970 y el auge de las materias primas de la década de 2000. El mismo patrón se está repitiendo una vez más.

La inteligencia artificial representa una disrupción incluso mayor que la de internet. Expande la capacidad cognitiva global y acelera el descubrimiento científico a un ritmo sin precedentes. No obstante, la tecnología ha llegado antes que la infraestructura necesaria para sostenerla.

Los centros de datos a gran escala exigen volúmenes masivos de energía y metales. Tan solo en 2026, se espera que Amazon, Google, Microsoft y Meta inviertan entre 650,000 y 700,000 millones de dólares en infraestructura relacionada con la IA, un salto histórico. La IA, que antes se percibía como una tecnología "limpia", está demostrando ser profundamente dependiente de los recursos físicos.

EL NUEVO CICLO DE LAS MATERIAS PRIMAS

El oro ha vuelto al centro del sistema financiero global. La reducción por parte de China de sus tenencias en bonos del Tesoro de EE. UU., combinada con la congelación de las reservas rusas, ha acelerado la carrera global por el oro físico. Por primera vez en tres décadas, los bancos centrales poseen ahora más oro que bonos del Tesoro estadounidense.

El cobre ha consolidado su posición como el metal de la electrificación. Los centros de datos, los vehículos eléctricos, las redes de transmisión y las energías renovables están impulsando la demanda con fuerza, mientras que el crecimiento de la oferta sigue limitado por la disminución de las leyes del mineral y los largos plazos necesarios para poner en marcha nuevos proyectos. El déficit resultante es estructural.

Las tierras raras siguen siendo esenciales para la tecnología, la defensa y la inteligencia artificial, pero su suministro aún está fuertemente concentrado en China. En este contexto, Brasil emerge como una alternativa estratégica, al poseer las segundas reservas más grandes del mundo y atraer un interés creciente de los Estados Unidos.

La plata, que es simultáneamente un metal monetario, industrial y energético, se enfrenta a una escasez física sin precedentes. La demanda de la industria solar sigue aumentando, mientras que la oferta permanece inelástica, limitada además por el hecho de que la mayor parte de la producción de plata es un subproducto de otras actividades mineras.



Luis Del Cistia, Director of Infrastructure, Energy and Natural Resources, Turner & Townsend LATAM

Brasil está consolidando su papel como una puerta de entrada natural para el capital global que busca exposición en mercados emergentes con un fuerte respaldo en activos físicos.

ENERGÍA: EL NUEVO CUELLO DE BOTELLA PARA LA IA

La expansión de la inteligencia artificial está llevando la demanda de electricidad en EE. UU. a niveles récord. Las empresas tecnológicas ya están reactivando o adquiriendo centrales eléctricas completas, incluyendo instalaciones nucleares, para asegurar el suministro. Es probable que la disponibilidad de energía se convierta en la principal limitación para la futura expansión de la IA.

BRASIL EN EL CENTRO DEL PRÓXIMO GIRO GLOBAL

Dentro de este panorama, Brasil se encuentra entre los países mejor posicionados para capturar esta transformación. Es el mayor exportador mundial de soja, el segundo mayor exportador de mineral de hierro, posee importantes reservas de petróleo en aguas profundas (pre-salt), cuenta con las segundas mayores reservas de tierras raras del mundo, se beneficia de una matriz energética predominantemente renovable y goza de abundantes recursos hídricos.

Más que eso, Brasil está consolidando su papel como una puerta de entrada natural para el capital global que busca exposición en mercados emergentes con un fuerte respaldo en activos físicos.

El ciclo que ahora se desarrolla no es oportunista. Es estructural y a lo largo de varias décadas por naturaleza. Comprender este cambio separará a quienes simplemente observan movimientos superficiales de aquellos que están verdaderamente posicionados para capturar las ganancias de esta nueva redistribución global de valor. 🌱

*Nota del editor: Las opiniones aquí expresadas son responsabilidad del autor y no necesariamente reflejan la posición de Inmobiliare.

NEARSHORING ATRAJO 166 NUEVAS EMPRESAS DEL 2022 A LA FECHA

POR: MARKET ANALYSIS



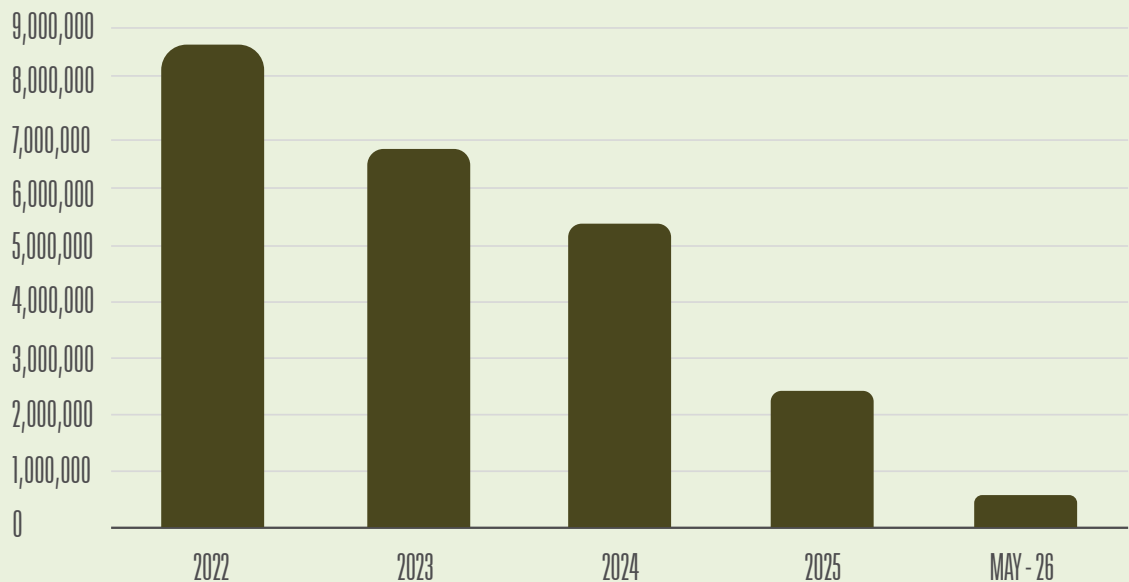
Se conoce como Nearshoring a la estrategia por medio de la cual una empresa reubica sus procesos comerciales o productivos en países que se encuentran más cercanos a su principal mercado y que le generan costos más bajos. Dicho fenómeno tiene como origen la guerra comercial entre Estados Unidos y China desde 2018, las disrupciones en las cadenas de suministro a nivel global por la pandemia de COVID-19, el conflicto geopolítico entre Rusia y Ucrania.

Ante este contexto, México se convirtió en un destino bastante **atractivo para** empresas de todo el mundo que comenzaron a relocalizar sus plantas productivas, tanto para diversificar el riesgo como para lograr eficiencias al ubicar sus centros de producción y distribución, más cerca de los destinos de consumo y aprovechar **factores de competitividad del país como el capital humano, tratados comerciales y la cercanía con Estados Unidos.**

De 2022 a la fecha, el fenómeno Nearshoring generó la absorción de 23.7 millones de pies cuadrados de espacios industriales en todo el país.

Datos de Market Analysis muestran que, **de 2022 a la fecha, el fenómeno Nearshoring** generó la absorción de 23.7 millones de pies cuadrados de espacios industriales en todo el país **gracias a la llegada de 150 nuevas empresas al territorio nacional y la ocupación de 166 naves industriales.**

Gráfica 1. Absorción bruta por Nearshoring 2022-mayo 2026

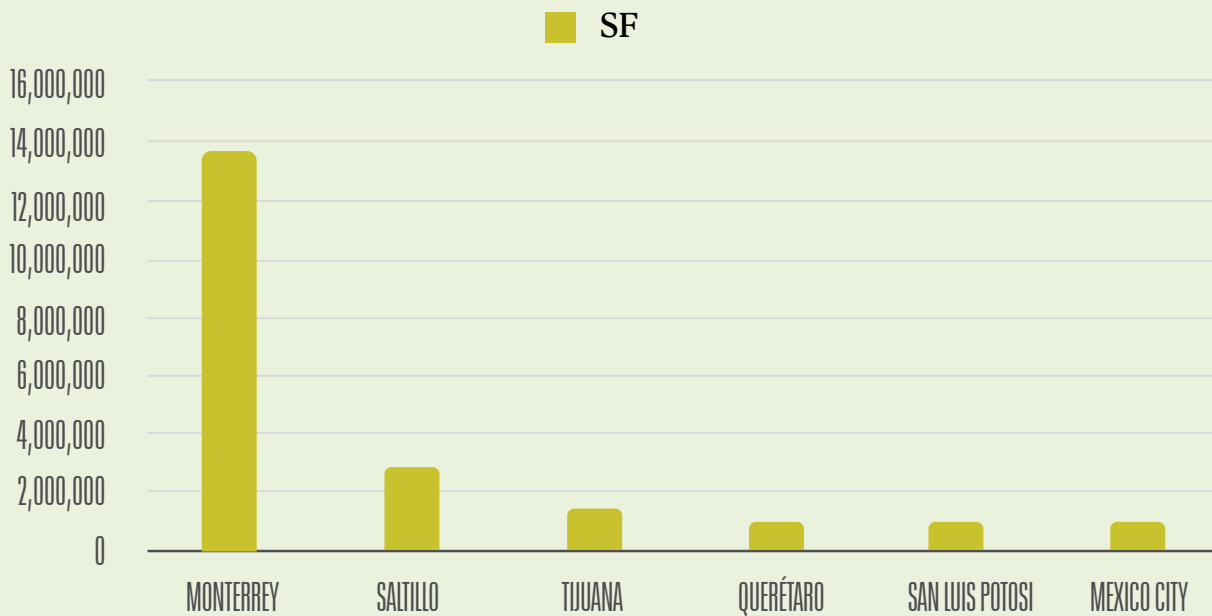


Monterrey es el mercado en el que se han registrado la mayoría de las transacciones por nearshoring directo, tratándose de compañías que no tenían presencia en otros mercados del territorio nacional y que eligieron este mercado como el nuevo hogar de sus producciones. **Del 2022 a la fecha, en Monterrey se registraron 81 transacciones producto de esta relocalización de las cadenas de suministro y producción, sumando**

13.69 millones de pies cuadrados de absorción bruta de espacios industriales, equivalente al 58% de la absorción bajo este concepto.

Los mercados industriales de Saltillo, Tijuana y Querétaro siguen en orden de importancia concentrando el 12%, 6% y 4% respectivamente; con menor grado de demanda de espacios industriales por Nearshoring.

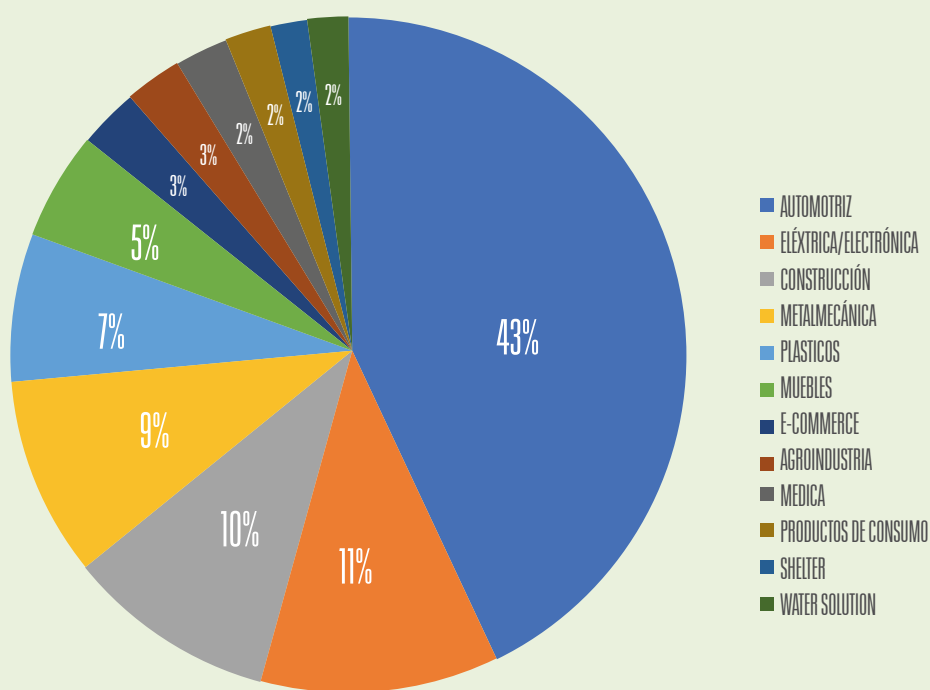
Gráfica 2. Absorción bruta por Nearshoring por mercado, 2022-mayo 2026



El 95% de esta absorción se ha concentrado en procesos de manufactura, siendo el sector automotriz el que ha liderado la demanda de espacios industriales, acaparando el 42% del total de pies cuadrados absorbidos en estos años por la llegada de nuevas compañías, cuestión nada extraña tomando en cuenta que fue el sector más afectado por las disrupciones en las cadenas de suministro a nivel global. Las industrias eléctrica/electrónica (11%), de construcción (10%), metalmecánica (9%), de plásticos (7%), de muebles (5%) y el comercio electrónico (3%), le siguen en orden de importancia.

Monterrey se registraron 81 transacciones producto de esta relocalización de las cadenas de suministro y producción, sumando 13.69 millones de pies cuadrados de absorción bruta.

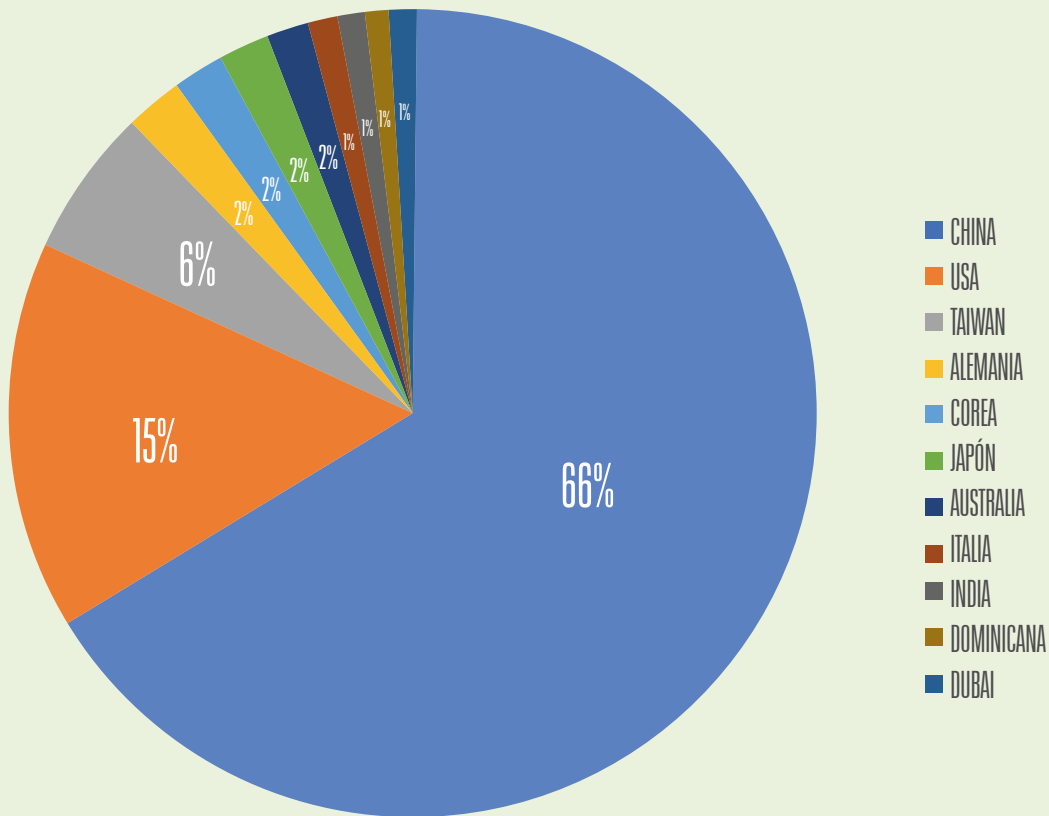
Gráfica 3. Absorción bruta por industria: nuevas compañías en México



Ahora bien, la absorción bruta de acuerdo con el país de origen de las compañías que demandan los espacios, tenemos que **las empresas chinas han absorbido el 67% de estos espacios industriales a nivel nacional bajo el concepto de nearshoring; seguidas por las compañías provenientes de Estados Unidos (15%), Taiwán (6%), Alemania (2%), Corea del Sur (2%) y Japón (2%)**

Lo anterior, no hace más que reafirmar que efectivamente, son los capitales asiáticos los que trasladaron sus operaciones en busca de nuevos centros de producción y distribución, para mitigar los efectos de la guerra comercial y las disrupciones en las cadenas de proveeduría.

Gráfica 4. Absorción bruta por país de origen: nuevas compañías en México



Si bien, de finales de 2024 a la fecha la relocalización se moderó a causa entorno marcado por la incertidumbre arancelaria, el fenómeno del Nearshoring en México continuó, aunque perdió impulso en comparación con años anteriores. Actualmente, El Plan México establece una serie de metas a 2030 para el desarrollo regional del país, entre las que destacan promover la relocalización de empresas e industrias.

En términos generales podemos afirmar que el *Nearshoring* continua vigente, aunque con menor fuerza y la generación de un nuevo boom como el de 2022 depende de diversos factores como son **la política arancelaria de Estados Unidos y los resultados de la próxima revisión del T-MEC**. Mientras que en el ámbito interno depende mayormente de la **disponibilidad de energía eléctrica confiable, infraestructura logística, la estabilidad en el marco legal y la seguridad**.

Fuente: Market Analysis

Nota del editor: Las opiniones aquí expresadas son responsabilidad del autor y no necesariamente reflejan la posición de Inmobiliare.



Mejoramos la experiencia en construcción



Terciaco es el aliado estratégico para desarrollar tus proyectos con eficiencia, calidad y cumplimiento.

POWERED BY:

PROCORE[®]

- + **Contratista General:** Coordinación integral de todas las especialidades.
- + **Infraestructura y Urbanización:** Desarrollos sostenibles y eficientes.
- + **Edificación Vertical:** Proyectos residenciales y comerciales de alto nivel.
- + **Planeación y Control de Calidad:** Cumplimos en tiempo y forma con los estándares más exigentes.


HABITACIONAL


USOS MIXTOS


INDUSTRIAL



Oficinas en Chihuahua y Monterrey

Conoce más en:

www.terciaco.com

IG: @Terciaco

hola@terciaco.com



TERCIACO

NEARSHORING Y LOGÍSTICA INTELIGENTE: EL NUEVO MOTOR DEL REAL ESTATE EN MÉXICO

POR: CUSHMAN & WAKEFIELD MÉXICO



La manera en que se producen y distribuyen los bienes en Norteamérica está cambiando. En ese proceso, México ha comenzado a desempeñar un rol más relevante dentro del sistema económico regional siendo impulsado por el nearshoring, ya que el país ha pasado de ser visto únicamente como una plataforma de manufactura de bajo costo a consolidarse como un punto estratégico donde convergen producción, logística y distribución, con un impacto en el mercado inmobiliario industrial.

Este cambio se observa claramente en los flujos comerciales. En 2025, el comercio bilateral entre México y Estados Unidos alcanzó cerca de 873 mil millones de dólares, equivalente al 15.6% del comercio total de bienes estadounidenses. Además, cerca de dos terceras partes de las exportaciones mexicanas corresponden a bienes intermedios, es decir, productos que forman parte de procesos productivos compartidos entre ambos países.

En la práctica, esto significa que México ya no solo exporta productos terminados, sino que participa activamente en cadenas de producción regionales, donde la cercanía, la velocidad y la coordinación logística son fundamentales.

DE CADENAS GLOBALES EXTENSAS A LOGÍSTICA REGIONAL INTEGRADA

Las disrupciones globales, como la pandemia y las tensiones comerciales entre Estados Unidos y China hicieron visibles los inconvenientes de depender de cadenas de suministro largas y centradas en Asia. Como respuesta, diversas empresas optaron por estrategias orientadas a la regionalización productiva, priorizando la cercanía a los mercados de consumo, redundancia de proveedores y reducción de tiempos de entrega.

México ha destacado debido a este ajuste, ya que sectores como el automotriz, aeroespacial, electrónico y de dispositivos médicos han incrementado su presencia y sofisticación. En el caso de las autopartes, el país produjo más de 119 mil millones de dólares en 2025, posicionándose como el principal proveedor de Estados Unidos en esta categoría.

Este tipo de industrias actualmente operan bajo estándares más exigentes de trazabilidad, visibilidad y sincronización logística, lo que ha elevado la demanda por infraestructura avanzada y centros de distribución capaces de operar bajo esquemas de alta precisión y eficiencia.



México produjo más de 119 mil millones de dólares en 2025, posicionándose como el principal proveedor de Estados Unidos.



CENTROS DE DISTRIBUCIÓN: MÁS QUE BODEGAS

En este nuevo contexto, los centros de distribución han dejado de ser espacios de almacenamiento. En la actualidad, funcionan como plataformas que coordinan el flujo de mercancías integrando tecnología para mejorar la eficiencia, visibilidad y control.

Muchas de estas instalaciones incorporan sistemas para gestionar inventarios en tiempo real, automatización de procesos internos y herramientas tecnológicas que permiten tomar decisiones con mayor rapidez. En términos sencillos, ayudan a que los productos se muevan mejor, más rápido y con menores fallos.

Desde 2023, la adopción de este tipo de soluciones ha crecido de forma sostenida en México, especialmente en centros vinculados al comercio electrónico, la industria automotriz y el retail. Este cambio se refleja también en el valor del mercado de almacenamiento, el cual superó los 31 mil millones de dólares en 2024 y se proyecta que alcance cerca de los 57 mil millones hacia 2034.



CÓMO LA LOGÍSTICA REDEFINE EL VALOR DEL INMUEBLE INDUSTRIAL

La presión por cadenas de suministro más eficientes ha modificado los criterios que determinan el valor del inmueble industrial. Actualmente, factores como la conectividad multimodal, la proximidad a mercados de consumo, la disponibilidad de mano de obra y la capacidad tecnológica del activo pesan más que el costo de construcción por metro cuadrado.

México cuenta con una amplia red logística que incluye más de 220 mil kilómetros de carreteras, cerca de 29 mil kilómetros de vías férreas y una red portuaria donde alrededor del 69% de los puertos disponen de conexión ferroviaria. Lo que permite integrar distintos modos de transporte y mejorar la eficiencia operativa.

Para desarrolladores e inversionistas, esto se traduce en activos con mayor resiliencia y atractivo a largo plazo.

Al cierre de 2025, Monterrey superó los 18.9 millones de m² de inventario industrial, con alrededor de 60% de los nuevos proyectos prearrendados.



MERCADOS QUE CONCENTRAN EL VALOR DEL REAL ESTATE LOGÍSTICO

En la actualidad, Nuevo León es uno de los ejemplos más claros de esta transformación. Al cierre de 2025, Monterrey superó los 18.9 millones de m² de inventario industrial, con alrededor de 60% de los nuevos proyectos prearrendados, lo que muestra decisiones basadas en estrategias de largo plazo y no solo en coyunturas de mercado.

En el Bajío, particularmente en Querétaro y Guanajuato, la combinación de parques industriales, conectividad carretera-ferroviaria y centros de distribución modernos ha permitido atraer manufactura automotriz, aeroespacial y de dispositivos médicos. La región funciona como un nodo intermedio que conecta flujos entre el norte, el centro del país y los principales puertos.

Por su parte, la zona metropolitana del Valle de México se ha consolidado como uno de los nodos logísticos urbanos más relevantes de América Latina. Con tasas de vacancia cercanas al 2.3% en 2025, estos activos permiten conectar producción regional con consumo inmediato a través de plataformas de última milla altamente automatizadas.

En conjunto, estos mercados demuestran cómo el valor estratégico del inmueble industrial trasciende su función productiva y reside cada vez más en su papel como punto de sincronización entre manufactura regional y demanda final.

UNA TRANSFORMACIÓN ESTRUCTURAL CON IMPACTO INMOBILIARIO

El nearshoring ha acelerado una transformación estructural en la logística y en la industria de Norteamérica. En este nuevo entorno, los centros de distribución inteligentes se consolidan como el eslabón que conecta la manufactura avanzada, tecnología y real estate.

Desde la perspectiva de Cushman & Wakefield, México no solo compete por costos, sino por su capacidad de ofrecer infraestructura logística moderna, activos industriales estratégicos y ecosistemas operativos cada vez más sofisticados. En este contexto, los desarrollos capaces de integrarse a cadenas de suministro regionales, digitales y altamente conectadas serán los que concentren el mayor valor en la siguiente etapa del real estate industrial. 🌱

*Nota del editor: Las opiniones aquí expresadas son responsabilidad del autor y no necesariamente reflejan la posición de Inmobiliare.



LA EVOLUCIÓN DEL CAPITAL MEXICANO: DEL RÉCORD DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA A LA CONSOLIDACIÓN PATRIMONIAL

POR: JUAN CARLOS EGUIARTE
Country Manager de BAI Capital en México
jce@baicapital.com

La Migración Patrimonial es consecuencia natural de una economía que ha generado una nueva generación de empresarios con visión global y necesidades patrimoniales más sofisticadas.



México atraviesa uno de los momentos más relevantes de su historia económica reciente. Los datos publicados por la Secretaría de Economía confirman que durante 2025 el país captó aproximadamente 40,871 millones de dólares en Inversión Extranjera Directa (IED), consolidándose como uno de los principales receptores de capital productivo en América Latina.

Más allá de la cifra récord, el dato refleja una transformación estructural: **México se ha convertido en un componente crítico dentro de las cadenas globales de suministro.** El **nearshoring** dejó de ser una narrativa aspiracional para convertirse en un fenómeno económico tangible que está redefiniendo regiones enteras del país, particularmente en sectores industriales, manufactureros y logísticos.

Sin embargo, este mismo dinamismo económico está generando otro fenómeno menos visible, pero igualmente profundo: la **evolución patrimonial del inversionista mexicano.** A medida que empresas y familias mexicanas capitalizan el crecimiento derivado de esta integración regional, también comienzan a replantear cómo preservar, diversificar y proyectar ese patrimonio hacia el largo plazo. Es aquí donde emerge una tendencia que en BAI Capital denominamos **Migración Patrimonial.**

No se trata de una fuga de capitales ni de una pérdida de confianza en México. Por el contrario, es consecuencia natural de una economía que ha generado una nueva generación de empresarios con visión global y necesidades patrimoniales más sofisticadas.



Juan Carlos Eguarte
Country Manager de BAI Capital en México

El capital privado mexicano está creciendo más rápido que la profundidad institucional disponible para absorberlo localmente.

Esto obliga al inversionista sofisticado a pensar más allá de fronteras tradicionales. La lógica ya no es únicamente geográfica; es **financiera y jurisdiccional**.

Estados Unidos, en este contexto, deja de percibirse exclusivamente como un país vecino y empieza a entenderse como un **ecosistema económico compuesto por múltiples polos de crecimiento con escala global propia**. Texas, por ejemplo, tendría una de las economías más grandes del mundo si operara de forma independiente. California, por su parte, mantiene un PIB superior al de varias economías desarrolladas.

Para muchas familias empresariales mexicanas, invertir en estas jurisdicciones no representa simplemente mover capital al extranjero, sino **anclar parte de su patrimonio en algunos de los mercados más líquidos, profundos y resilientes del mundo**.

La nueva brecha patrimonial

El fenómeno responde, en parte, a una realidad estructural: **la riqueza privada en México está creciendo a una velocidad superior a la capacidad del mercado local para absorberla** en activos institucionales de gran escala.

De acuerdo con cifras presentadas recientemente en análisis patrimoniales y retomadas por Infosel con base en el World Wealth Report, la riqueza privada en México registró un crecimiento cercano al **38% durante 2025**. Al mismo tiempo, las proyecciones recientes del Fondo Monetario Internacional (FMI) apuntan a un **crecimiento económico cercano al 0.6%** para el país.

La diferencia entre ambas velocidades comienza a generar una presión natural hacia la **diversificación internacional**. En otras palabras, el capital privado mexicano está creciendo más rápido que la profundidad institucional disponible para absorberlo localmente.





El dólar y los activos reales

Existen tres factores centrales que explican esta tendencia.

El primero es la permanencia estructural del dólar como **principal moneda de reserva global**. A pesar de las discusiones sobre desdolarización, el dólar continúa representando la mayor proporción de reservas internacionales y sigue siendo el eje operativo del sistema financiero internacional.

El segundo factor es la creciente preferencia por **activos reales vinculados a demanda estructural**. En un entorno global de incertidumbre, muchos inversionistas están priorizando sectores respaldados por dinámicas demográficas y necesidades permanentes, como infraestructura logística, multifamily y **student housing**.

Dentro de esta tesis se encuentra ALMA Miami, proyecto impulsado por BAI Capital en el mercado de vivienda estudiantil cercano a Florida International University (FIU), institución con más de 54,000 estudiantes y un **déficit estructural aproximado de 1.3 estudiantes por cama** en la zona.

Más allá del ciclo económico, este tipo de activos responde a una necesidad funcional y recurrente, lo que históricamente ha generado **resiliencia operativa incluso en entornos de volatilidad financiera**.

Integración patrimonial y movilidad global

El tercer componente es la evolución de mecanismos migratorios vinculados a inversión productiva, particularmente el programa federal EB-5 Immigrant Investor Program de Estados Unidos.

Tras la reforma RIA de 2022, el programa volvió a ganar relevancia entre inversionistas latinoamericanos al permitir combinar **exposición a activos en dólares** con una posible ruta hacia **residencia permanente** para el inversionista y su familia.

Uno de los cambios más relevantes fue la incorporación del mecanismo de **Concurrent Filing** para personas elegibles dentro de Estados Unidos, permitiendo solicitar permisos temporales de trabajo y viaje mientras avanza el proceso migratorio.

Esto ha transformado al EB-5 en algo más amplio que una herramienta migratoria. Para muchas familias, hoy representa una estrategia de **planeación patrimonial, movilidad internacional y diversificación jurisdiccional dentro de Norteamérica**.

Hacia una soberanía patrimonial binacional

La integración económica entre México y Estados Unidos está entrando en una nueva etapa.

Durante décadas, Norteamérica construyó su competitividad alrededor de manufactura, comercio y cadenas de suministro. Ahora, esa integración también comienza a reflejarse en la forma en que las familias empresariales administran y protegen su patrimonio.

México continúa consolidándose como una plataforma extraordinaria para **producir, exportar y generar valor**. Estados Unidos, por su parte, mantiene una **profundidad financiera y patrimonial difícil de replicar a nivel global**.

La combinación de ambos ecosistemas está redefiniendo cómo se construye, preserva y hereda el patrimonio en la región.

En esta nueva etapa, el éxito financiero ya no depende únicamente de cuánto capital se genera, sino también de la capacidad de **estructurarlo globalmente, protegerlo institucionalmente y proyectarlo generacionalmente**.

El futuro del patrimonio mexicano, cada vez más, será **transfronterizo**. 🌐

Inversionistas están priorizando sectores respaldados por dinámicas demográficas y necesidades permanentes, como infraestructura logística, multifamily y student housing.

*Nota del editor: Las opiniones aquí expresadas son responsabilidad del autor y no necesariamente reflejan la posición de Inmobiliare.





BODEGAS EN RENTA PERIFÉRICO PONIENTE

Tipología A
508 m²

Tipología B
254 m²

Tipología C
768 m²



36 km Pto. Progreso



Infraestructura terminada
y servicios activos desde el primer día



11 km Aeropuerto



Seguridad 24/7
CCTV, acceso controlado, barda perimetral



7 km Umán



Piso MR-38
Concreto 250 kg/cm², 15 cm, apto racks

www.nexaperiferico.com • +52 999 127 7816

Un desarrollo de Bterra Desarrollos • Mérida, Yucatán



NEXA PERIFÉRICO: EL HUB LOGÍSTICO QUE MÉRIDA NECESITABA

"Es el momento ideal para formar parte del desarrollo que impulsa la logística en Mérida y fortalece la innovación en la región", Bterra Desarrollos.

Mérida consolida su posición como el hub de distribución del sureste. En el Periférico Poniente de la ciudad, ya opera un complejo de bodegas modulares que no espera a que las empresas crezcan para ofrecerles espacio: Nexa Periférico, un desarrollo de Bterra Desarrollos, está listo desde hoy.

Mérida avanza como polo industrial en el sureste mexicano

Ante la demanda sin precedentes de infraestructura logística en todo México, el sureste, con Mérida a la cabeza, emerge como el próximo gran corredor industrial del país.

Yucatán ha registrado un crecimiento sostenido en la llegada de empresas industriales, logísticas y de distribución, atraídas por su conectividad, certeza jurídica y una posición geográfica privilegiada: Bterra inauguró su tercer complejo de bodegas en renta bajo la marca Nexa Last Mile a 11 kilómetros del Aeropuerto Internacional Manuel Crescencio Rejón, a 36 kilómetros del Puerto de Progreso y a 7 kilómetros del centro de la ciudad.

11 km

al Aeropuerto Int'l

36 km

al Puerto de Progreso

16,500+

m² de bodegas

36

unidades



En este contexto, Bterra Desarrollos (brazo inmobiliario del Corporativo Bepensa y referente nacional en el desarrollo de espacios logísticos en el sureste) lanzó Nexa Last Mile (Nexa LM): una plataforma de parques logísticos de última generación, cuya primera entrega es Nexa Periférico.

Un complejo pensado para operar desde el primer día

Nexa Periférico es un complejo activo, con infraestructura terminada, servicios activos y bodegas disponibles en un espacio cerrado con vigilancia y ubicación privilegiada sobre periférico.

El parque cuenta con más de 16,500 m² de bodegas modulares distribuidas en 36 unidades configurables, ubicadas estratégicamente sobre el Anillo Periférico Poniente de Mérida, con acceso inmediato a la carretera Mérida-Tetiz y conexión directa con los principales corredores industriales y comerciales de la ciudad.

Tres tipologías para cada escala de operación

Nexa Periférico ofrece espacios adaptables a distintas necesidades, desde distribución de última milla hasta almacenamiento industrial:

"Tu bodega te está esperando. Entra y empieza a operar", Nexa Periférico.

Infraestructura lista para operar

Cada bodega incluye especificaciones técnicas superiores al promedio del mercado actual:

- Cisterna de agua potable con medidor individual por bodega.
- Red eléctrica subterránea de baja y media tensión.
- Planta de tratamiento de aguas residuales.
- Pisos de concreto hidráulico MR-38 (15 cm de espesor, 250 kg/cm²) para estibado con racks de alta densidad.
- Panel aislante y sistema contra incendios incluidos.
- Seguridad 24/7: caseta de control de acceso, vigilancia perimetral, CCTV en andenes y áreas comunes.
- Tipo A y Tipo C altura min 9.2 m - altura max. 11 m
- Tipo B altura min 7.2 m altura max. 8.35 m



Tipología	Características
Tipo A 508 m² 9.2m altura libre	Almacenamiento de alta densidad, racks industriales, maquinaria especializada. Andén con rampa negativa y niveladora Blue Giant.
Tipo B 254 m² 7.2m altura libre	Ideal para logística de última milla y distribución urbana ágil. Andén a nivel de piso con cortina.
Tipo C 768 m² 9.2m altura libre / fondo 41 m	Alta capacidad operativa. Corriente trifásica (22 kVA), andén con rampa negativa. Para operaciones de mayor escala.

Un ecosistema empresarial en movimiento

Una de las ventajas más relevantes de Nexa Periférico es que no es un espacio vacío esperando inquilinos: es un complejo con un ecosistema empresarial activo. Compañías de distintos giros ya operan dentro del parque, entre ellas Bepensa Bebidas, Realturf, Biolife Technologies, OCN, Haus y Auto Tracciones.

Esta convivencia de empresas de sectores complementarios (logística, distribución, tecnología, alimentación y automotriz), genera sinergias operativas y refuerza la viabilidad comercial del complejo como punto de referencia en el Corredor Industrial Poniente de Mérida.

Nexa Last Mile es una plataforma concebida para crecer junto con la demanda del sector. La primera entrega –Nexa Periférico– fue solo el punto de partida. Bterra Desarrollos proyecta escalar el modelo a nuevos formatos y ubicaciones, posicionando a la empresa como el referente de espacios logísticos modulares en el sureste mexicano. 🌍

¿Listo para operar en Mérida?

Agenda tu visita o solicita una cotización

www.nexaperiferico.com

www.nexalastmile.com

999 445 7454

+52 999 127 7816

Periférico Poniente, Mérida, Yucatán · Un desarrollo de Bterra Desarrollos

"Nexa Periférico es el tercer proyecto industrial. Parque Industrial Yucatán es el primero y de mayor superficie al norte de Mérida", Bterra Desarrollos.





PANEL REY SE EXPANDE A ESTADOS UNIDOS CON NUEVA PLANTA DE COMPUESTO EN DENTON, TEXAS

Panel Rey, fabricante líder de sistemas constructivos en Norteamérica, anunció oficialmente la apertura de su nueva planta de producción en Denton, Texas, marcando un importante hito en la expansión internacional de la compañía. Esta nueva instalación representa la quinta planta de manufactura de Panel Rey y su primera operación productiva en los Estados Unidos.

Con una inversión de 15 millones de dólares, distribuida equitativamente entre la adquisición del terreno y la incorporación de maquinaria y equipo de última generación, la planta de Denton fue diseñada específicamente para la fabricación de compuestos, reforzando el compromiso de la empresa con la innovación, la eficiencia y el servicio al cliente en todo el mercado norteamericano.

Fundada hace 40 años como parte de Grupo Promax, grupo industrial mexicano con 109 años de trayectoria y operaciones en diversos sectores manufactureros, Panel Rey se ha consolidado como uno de los fabricantes más reconocidos de productos de construcción a base de

yeso en México y Latinoamérica. La empresa ocupa una posición única al ser el único fabricante en el país que produce las tres familias de productos más importantes para la construcción ligera: paneles de yeso, perfiles de acero y compuestos.

La nueva operación en Denton iniciará actividades con una plantilla de 10 colaboradores y se espera que crezca hasta 15 empleados distribuidos en dos turnos conforme aumente la demanda. Una vez operando a plena capacidad, la planta tendrá una producción aproximada de 4,300 toneladas mensuales.

Panel Rey se ha consolidado como uno de los fabricantes más reconocidos de productos de construcción a base de yeso en México y Latinoamérica.



Una vez operando a plena capacidad, la planta tendrá una producción aproximada de 4,300 toneladas mensuales.

Ubicada estratégicamente en el norte de Texas, la planta fortalecerá la capacidad de Panel Rey para atender mercados clave en el sur de Estados Unidos. Actualmente, la compañía abastece ciudades como Houston, Austin y San Antonio, mientras que esta nueva operación respaldará su expansión hacia Dallas, Oklahoma City y Shreveport.

Los productos de Panel Rey cumplen con rigurosos estándares y certificaciones internacionales, entre las que destacan ASTM, UL, GREENGUARD, ICC-ES, EPD, HPD y GREENGUARD Gold. Además, la empresa ha construido su reputación sobre prácticas de manufactura sostenible, incluyendo el uso de papel 100% reciclado en la fabricación de sus paneles de yeso, la reutilización de aguas tratadas en sus procesos productivos y la implementación continua de mejoras tecnológicas enfocadas en la reducción del consumo energético.

A lo largo de las últimas décadas, Panel Rey ha expandido constantemente su capacidad de manufactura, comenzando con su planta original en El Carmen, Nuevo León, y posteriormente incorporando instalaciones en Mexicali, Baja California; Tlalnepantla, Estado de México; Ciudad Juárez, Chihuahua; y San Luis Potosí, San Luis Potosí. La apertura de la planta en Denton representa ahora la expansión internacional más importante en la historia de la compañía.



Con presencia comercial en todo Estados Unidos y alianzas con más de 50 distribuidores, Panel Rey continúa fortaleciendo su posición como un socio confiable para la industria de la construcción en Norteamérica.

“Creando Calidad, Construyendo Confianza” – Panel Rey

ROYAL VIEW[®]

— by DEVARANA 

Una manera de desarrollar

Hay proyectos que, al concluirse, permiten entender con claridad cómo piensa una desarrolladora.

Más allá de su escala, de su ritmo comercial o de su ubicación privilegiada, este desarrollo resume una forma de trabajar: visión de producto, disciplina en la ejecución y un cuidado real por la experiencia final de quien lo habita

Ubicado en Zibatá, en el punto más alto de Querétaro, Royal View fue concebido por DEVARANA como **un proyecto residencial de gran formato**, con tres torres, 300 departamentos, más de 100 mil m² de construcción y una inversión de 2,000 millones de pesos. Las unidades, de 133 a 317 m², con configuraciones de 2 a 4 recámaras, corresponden a un segmento de valor que va de los 6 a los 16 millones de pesos. Hoy, con más del 96% vendido y escriturado, el desarrollo entra en su etapa final y deja una lectura importante para el mercado: llevar a buen puerto un proyecto de esta magnitud en Querétaro, con orden y consistencia, no es menor.

Parte del valor de Royal View está en que no depende de un solo atributo. Sí, tiene vistas privilegiadas hacia Querétaro. Sí, tiene una escala poco común para su segmento. Pero su mayor acierto está en la manera en que distintas decisiones fueron construyendo coherencia. Sobre un terreno de dos hectáreas, **más de**

8,000 m² se destinaron a áreas verdes y a un parque que funcionan como el corazón del conjunto. Más de 200 árboles, especies de bajo consumo de agua y una amplia superficie de absorción pluvial ayudan a mejorar el microclima y a hacer del espacio exterior algo verdaderamente disfrutable. Colindante con una reserva natural y un parque exterior, **Royal View se consolida además como uno de los desarrollos verticales más icónicos de Querétaro:** un proyecto ya imprescindible en el paisaje y la conversación de la ciudad.

La sustentabilidad en Royal View no aparece como un gesto cosmético, sino como una suma de decisiones sensatas. Toda la iluminación es LED y toda la grifería es ahorradora de agua; en exteriores, la operación se apoya en sensores de luz, y en el parque se privilegió una iluminación indirecta y de bajo wattaje para reducir la contaminación lumínica. La calefacción de albercas es eléctrica.

Royal View confirma que DEVARANA combina visión de producto, disciplina financiera y capacidad real de ejecución.



La fase final de Royal View no es un hecho aislado, sino el resultado de una absorción sostenida, respaldada por clientes que han reconocido su valor de largo plazo.

Sin embargo, quizá lo más valioso no está en los sistemas, sino en la arquitectura misma. Todos los departamentos fueron concebidos con **amplias terrazas, ventilación y vistas que extienden de forma natural la vida interior hacia el exterior.** Se cuidó la orientación de los espacios y, en fachadas de mayor exposición, algunos propietarios incorporaron toldos verticales como solución pasiva de sombra. El resultado es una reducción natural en la ganancia térmica y un nivel de confort que, en la práctica, ha hecho prácticamente innecesario el uso de aire acondicionado en la mayoría de las unidades.

Royal View deja ver con claridad lo que DEVARANA busca ser en esta nueva etapa: una firma capaz de desarrollar proyectos complejos, bien pensados y bien resueltos, con una visión cada vez más amplia del mercado residencial de alto nivel en Querétaro. Más que un proyecto exitoso, Royal View confirma una manera de hacer las cosas: con inteligencia, con rigor y con una mirada de largo plazo.



AMERICAN INDUSTRIES CELEBRA 50 AÑOS

AYUDANDO A EMPRESAS EXTRANJERAS A
ESTABLECERSE EN TERRITORIO MEXICANO



A lo largo de 50 años, **American Industries** se ha consolidado como una empresa mexicana dedicada a facilitar la llegada, instalación y operación de compañías extranjeras que desean fabricar sus productos en México.

En 1976, **Luis Lara Armendáriz** identificó con claridad el potencial de México para convertirse en un actor clave de la manufactura global. Convencido de esta oportunidad, fundó la compañía desde Chihuahua y presentó una propuesta innovadora para la época: facilitar y respaldar la llegada de empresas manufactureras estadounidenses al país.

Con esta visión empresarial, nació el modelo shelter de **American Industries**, un esquema de servicios administrativos que permite a las compañías extranjeras establecer y operar plantas de manufactura en México de manera ágil y eficiente.

“En la década de los 80, Chihuahua concentraba ya el 36% del empleo maquilador del país. Participamos activamente en el arranque de Fomento Económico de Chihuahua y en el codiseño del primer decreto de la industria maquiladora a nivel federal. Eso nos posicionó como un actor con influencia real en la política industrial del país”, comenta en entrevista para Inmobiliare Connect, **Liliana Hernández**, CEO de American Industries Group.

Durante los siguientes años, continuaron los cambios. En la década de los 90, con la llegada del **Tratado de Libre Comercio**, la compañía se alineó a estándares internacionales a través de certificaciones y normas ISO; con esto llegó una oportunidad en la industria aeroespacial francesa, abriendo paso hacia cadenas de valor globales.

American Industries expandió su presencia a Monterrey y se consolidó como uno de los shelters con mayor influencia en México.

"Nuestra función no es solo facilitar la operación; es gestionar esa transición cultural de manera que la empresa pueda enfocarse en lo que sabe hacer: producir".

“A mediados de los 2000, transformamos nuestro modelo inmobiliario al sumar alianzas con fondos y fideicomisos internacionales, y fuimos parte del impulso para crear el **primer clúster aeroespacial** del país en Chihuahua. Más recientemente, **la ola de nearshoring** trajo inversión a **parques industriales** que habíamos proyectado desde los 80 y 90”.

Durante cinco décadas, **American Industries** ha acompañado a cerca de 300 empresas en su proceso de instalación y crecimiento en México. Su trayectoria se ha distinguido por generar relaciones duraderas basadas en la confianza, la credibilidad y el cumplimiento de sus compromisos, impulsando así el posicionamiento y éxito de sus clientes en el país.

Asimismo, **Hernández**, expresa que han entendido que “la retención de clientes a largo plazo depende de la ejecución consistente, no de la promesa inicial. Nuestro lema **Partner for Success** nació precisamente de esa lógica operativa: el éxito del cliente es nuestro éxito”.

Otra pieza fundamental de dicho éxito es la **adaptación cultural**; muchas compañías llegan a México y enfrentan un entorno regulatorio, fiscal y laboral completamente distinto. “Nuestra función no es solo facilitar la operación; es gestionar esa transición cultural de manera que la empresa pueda enfocarse en lo que sabe hacer: producir”.

“Nuestro trabajo es facilitar que esa visión se materialice en proyectos que permanecen, que generan empleo de calidad y que fortalecen las comunidades donde operan”.



Cambios en el perfil de las empresas que llegan a México

A lo largo de estas cinco décadas, **American Industries** no ha sido la única que ha cambiado y crecido, también el perfil de las empresas que llegan al país. De acuerdo con **Liliana Hernández**, hace 50 años, buscaban la eficiencia en costos.

Sin embargo, con el paso del tiempo, esto ha cambiado, ya que operan en sectores de alta especialización como: aeroespacial, dispositivos médicos, electrónica avanzada, componentes automotrices de nueva generación.

“Eran operaciones intensivas en mano de obra, con procesos relativamente sencillos, y su principal motivación era la proximidad geográfica con Estados Unidos. Hoy, no solo buscan costos competitivos;

buscan talento calificado, infraestructura de clase mundial, certeza regulatoria y cadenas de suministro integradas regionalmente”.

La CEO de American Industries también menciona que se ve un cambio en el origen geográfico; si bien anteriormente eran compañías de origen estadounidense, hoy en día, atienden a conglomerados de más de 20 países, incluyendo asiáticas y europeas.

“La diversificación de las cadenas globales de suministro ha convertido a México en una plataforma de manufactura y exportación para el mundo, no solo para Norteamérica”.

ESG, nuevas expectativas del mercado global

En toda esta transformación, los **criterios ESG** (por sus siglas en inglés, Environmental, Social, and Governance) han tomado gran relevancia. La mayoría de los clientes muestran mayor interés por las prácticas sostenibles, el impacto en las comunidades y por la trazabilidad en la cadena de valor.

Razón por la que para American Industries, la sostenibilidad es importante. Desde finales de los 90 ha incorporado iniciativas sociales orientadas a mejorar la calidad de vida de las personas que más lo necesitan.

“Hoy, esa visión se traduce en acciones concretas. Nuestro propósito corporativo, **Industrial Greatness, our way of living**, refleja la idea de que la grandeza industrial se mide en proyectos que permanecen y son exitosos en el largo plazo, en miles de colaboradores que crecen y contribuyen, y en el desarrollo y bienestar de las comunidades donde operamos”.

En cada proyecto desarrollado, se considera el impacto en el empleo local, en la formación de capacidades y en la infraestructura de la región.

“A lo largo de 50 años, las operaciones de nuestros clientes han generado más de 200,000 empleos. Esa cifra no es solo un indicador de negocio; es una medida de nuestro impacto en la vida de las personas”.

Las expectativas en **materia ESG** han cambiado radicalmente en los últimos años. De acuerdo con la CEO, la industria a nivel global enfrenta retos significativos en materia de descarbonización en la cadena de valor, circularidad, trazabilidad en la cadena de aprovisionamiento y consumo responsable de recursos, particularmente en agua y energía.

En este sentido, su estrategia se centra en la adaptación de su modelo de negocio a las nuevas normas ESG y a las fronteras comerciales sostenibles a nivel mundial.

“Muchos de los principios que hoy se agrupan bajo el marco ESG coinciden con prácticas que hemos mantenido a lo largo de nuestra operación. La diferencia es que ahora existe un lenguaje común y métricas estandarizadas para reportarlas, pero nuestro propósito siempre ha sido fusionar capacidades para generar prosperidad, de crear proyectos que permanezcan y de impactar positivamente en las comunidades. Los estándares ESG simplemente formalizan lo que para nosotros ha sido una forma de vida durante 50 años”.





Ventajas que posicionan a México como el mercado industrial más atractivo del mundo

Liliana Hernández menciona que el país tiene ventajas estructurales que trascienden cualquier ciclo económico o coyuntura política; las más importantes:

- Geográfica: “Compartimos más de 3,000 kilómetros de frontera con el mercado de consumo más grande del mundo. Esa proximidad no se replica”.
- Demográfica: Existe una población joven en edad productiva y con creciente formación técnica y universitaria.
- Red de tratados comerciales: México tiene acceso preferencial a más de 50 mercados a través de acuerdos como el T-MEC, el tratado con la Unión Europea y el CPTPP.
- Madurez del ecosistema industrial: En Ciudad Juárez, Chihuahua, Monterrey, Guadalajara, Querétaro y Guanajuato existen cadenas de proveeduría consolidadas, clústeres sectoriales operando y una cultura industrial que se ha construido a lo largo de décadas.

Uno de los fenómenos más importantes a lo largo de la historia ha sido el **nearshoring** y la incertidumbre comercial. “Las empresas necesitan opciones cercanas, confiables y con marcos regulatorios predecibles”.

La CEO de American Industries Group destaca que la siguiente etapa del mercado industrial estará definida por la capacidad de las regiones para resolver tres factores críticos: disponibilidad de energía, acceso a agua y formación de talento especializado.

Sumado a esto, señala que en la actualidad no se trata solo de ofrecer a los clientes una nave industrial, sino de brindar un ecosistema completo que tenga infraestructura logística, conectividad, servicios administrativos, una comunidad de proveedores y, sobre todo, certeza para operar.

Entendiendo todo este ecosistema, Hernández destaca que hay diversos sectores que tienen mucha oportunidad en México, entre ellos el aeroespacial, el de dispositivos médicos, el automotriz, la electrónica, de textiles y la manufactura avanzada.



Innovación y competitividad: ¿Qué tipo de espacios demandan?

En entrevista, **Hernández** explica que la demanda de espacios industriales se ha transformado. Hace 20 años una nave industrial ofrecía lo básico, mientras que hoy en día, los clientes requieren especificaciones técnicas más exigentes:

“Mayor capacidad eléctrica, sistemas de climatización avanzados, pisos de alta resistencia, conectividad digital y espacios que permitan líneas de producción flexibles. Los sectores de alta tecnología necesitan instalaciones que cumplan con estándares internacionales de manufactura”.

Es por eso que en **American Industries** ha transformando de manera permanente la forma en que opera como organización. Han integrado inteligencia artificial en sus procesos, están desarrollando nuevas capacidades digitales y están evolucionando en un modelo organizacional para responder con mayor agilidad a las necesidades de sus clientes.

Liliana Hernández menciona que México tiene ventajas estructurales que trascienden cualquier ciclo económico o coyuntura política.

“A la fecha, hemos desarrollado más de 24 millones de pies cuadrados y hemos atendido a más de 135 inquilinos en nuestras propiedades. Cada uno de esos proyectos nos enseña algo nuevo sobre cómo diseñar y construir los espacios que la industria del futuro va a necesitar. La innovación la estamos integrando de manera transversal en la operación, no como un área separada, sino como parte del modelo de trabajo”.

Retos que enfrenta el sector industrial mexicano

Liliana Hernández destaca que México tiene una oportunidad histórica con la reconfiguración de las cadenas globales de suministro, pero es importante resolver las problemáticas; una de ellas es la energía.



“La demanda de electricidad de la industria manufacturera está creciendo, y necesitamos una política energética que garantice disponibilidad, confiabilidad y precios competitivos. Sin energía suficiente, no hay expansión industrial posible”.

De igual forma, señala que es clave atender el **tema del agua**, ya que la disponibilidad es un reto en varias regiones del norte de México, donde se concentra una parte importante de la actividad manufacturera. “Las soluciones tienen que combinar eficiencia en el uso, reciclaje y una planeación hídrica integral”.

Seguido del **talento**; si bien en el país se forman ingenieros y técnicos, se necesita cerrar la brecha entre lo que las universidades producen y lo que la industria requiere.

“Por último, **certeza regulatoria**. Los inversionistas internacionales necesitan reglas claras, estables y predecibles. México ha avanzado mucho en ese sentido, pero debe seguir fortaleciendo su marco institucional para competir con otros destinos de manufactura a nivel global”.

Desarrolladoras industriales, pieza clave para el crecimiento económico

La CEO menciona que los desarrolladores industriales tienen una responsabilidad que va mucho más allá de construir naves y administrar propiedades.

“Somos facilitadores del desarrollo regional. Cuando una empresa internacional se establece en una comunidad, el impacto se multiplica: se generan empleos directos e indirectos, se forman cadenas de proveeduría local, se invierte en educación y se mejora la infraestructura”.

En American Industries lo han entendido; **Luis Lara Armendáriz** no solo trajo compañías a Chihuahua, sino que también impulsó la educación y la infraestructura de la ciudad.

“Un **desarrollador industrial** genera valor real cuando las capacidades que detona una región (empleo técnico, proveeduría local, infraestructura, etc.) permanecen y se fortalecen independientemente de un proyecto en particular. Ese es el indicador que nosotros medimos”.



Visión para los próximos 50 años

La visión de **Liliana Hernández para American Industries** es que sea reconocida no solo como una empresa que facilitó la llegada de inversiones a México, sino como una organización que contribuyó a transformar la posición del país en la manufactura global.

“Aspiro a que sigamos evolucionando nuestro modelo de negocio, que continuemos atrayendo industrias que impulsen el futuro, desde la manufactura avanzada hasta los sectores tecnológicos emergentes, y que lo hagamos siempre con la convicción de que la grandeza industrial se construye con personas, con confianza y con una visión que trasciende los ciclos económicos”.

“Nuestro propósito corporativo de **Industrial Greatness, our way of living**, resume esa dirección: seguir desarrollando la industria en México con un modelo que genere valor para los clientes, para los colaboradores y para las regiones donde operamos”.



GRUPO DELTA

50 AÑOS EN LA EVOLUCIÓN DE LA INFRAESTRUCTURA INDUSTRIAL DE MÉXICO

En el marco de su 50 aniversario, la firma regiomontana Grupo Delta continúa apostando por el nearshoring a través del desarrollo de su portafolio de naves Clase AAA cumpliendo con estándares globales y una visión de expansión en México.

De acuerdo con José Francisco Villicaña Gallegos, Director General Desarrollos Delta, el país se encuentra en un momento histórico para aprovechar la inversión proveniente de Estados Unidos, Canadá, Europa y Asia, y principalmente en el Norte del país enfocados en industria metalmecánica de manufactura avanzada y automotriz.

Ejemplo de esto es su proyecto Nave Industrial IP-102, un complejo Triple A desarrollado en alianza con Industrial Partners en Ramos Arizpe, el cual cuenta con una ubicación fronteriza estratégica dentro de uno de los corredores industriales más sólidos del país y del continente.

Con una superficie construida de más de 22 mil metros cuadrados (m²), este espacio es parte de la primera etapa de un proyecto de cuatro naves que sumarán 60 mil m² de infraestructura industrial de vanguardia en la región.

“Lo que diseñamos y desarrollamos dentro de este parque industrial, permitirá cubrir las necesidades actuales de la industria y, en especial, de este segmento que ha venido derivándose del nearshoring”, compartió Villicaña Gallegos en entrevista para Inmobiliare Connect.



La Nave Industrial IP-102, es un complejo Triple A desarrollado en alianza con Industrial Partners en Ramos Arizpe.

Ramos Arizpe, corredor ideal para fortalecer la operación de Grupo Delta

La elección de Ramos Arizpe no fue aleatoria. Villicaña Gallegos indicó que la combinación de talento calificado, conectividad carretera y fronteriza, junto con los compromisos de los gobiernos estatal y municipal para generar infraestructura, coloca a Coahuila como un mercado objetivo para el crecimiento del portafolio de proyectos de Grupo Delta.

Agregó que la estrategia no se limita a la oferta de espacio, sino a la creación de certidumbre para el mercado americano, asiático y europeo que busca relocalizar sus cadenas de suministro.

"El nearshoring no es una tendencia temporal, es un cambio estructural en cómo se recompone la actividad económica global. Definitivamente vemos un gran potencial de crecimiento en el corredor de Ramos Arizpe", señaló.

Aunque el foco actual permanece en el noreste del país con proyectos residenciales, comerciales y de usos mixtos, la visión de Grupo Delta para los próximos siete a 10 años es consolidar su presencia en varias regiones del país.

"Junto con nuestros socios como Industrial Partners y socios-inversionistas administradores de capital en el caso de Deltack, visualizamos expansión en Ramos Arizpe. Esto va a ir conforme el mercado siga demandando producto industrial en la región".

Arquitectura para la eficiencia operativa

Frente al reto que supone el nearshoring, alcanzar el éxito operativo requiere de una ingeniería y diseño que superen los estándares convencionales y optimicen procesos.

Para Grupo Delta, el diseño arquitectónico de una nave industrial hoy debe responder a las exigencias de la manufactura avanzada, operación eficiente y sostenible, así como a la logística de exportación. Por ello, la nave IP-102 ofrece:

- **Flexibilidad modular:** Diseñada para adaptarse a las necesidades específicas de clientes Tier 1 y Tier 2.
- **Especificaciones superiores:** Alturas libres por encima del estándar de mercado y una infraestructura robusta para alta demanda energética e hidráulica.
- **Certificación EDGE:** Alineados con la visión de sostenibilidad global, los proyectos de Grupo Delta incorporan criterios de eficiencia en consumo de agua, energía y eficiencia operativa.

"Nuestro enfoque no está en solamente construir metros cuadrados, está en desarrollar proyectos que permitan a nuestros clientes operar con eficiencia desde el día uno", enfatizó.

Estos primeros 50 años motivan a Grupo Delta para mejorar operativamente y continuar siendo un referente del Desarrollo Inmobiliario en los siguientes 50 años.



Futuro positivo para los siguiente 50 años de Grupo Delta

Respecto al futuro de Grupo Delta, el directivo comentó que espera una evolución hacia plataformas de inversión y expansión aún más ambiciosas.

“Seguiremos enfocados por ahora en el noreste del país, desarrollando comunidades residenciales, proyectos industriales comerciales y de usos mixtos, que es nuestro core business. La visión que tenemos es fortalecer nuestra presencia en corredores industriales estratégicos, donde el nearshoring y la logística sigan creciendo”.

Finalmente, aseguró que estos primeros 50 años motivan a Grupo Delta para mejorar operativamente y continuar siendo un referente del Desarrollo Inmobiliario en los siguientes 50 años, con experiencia acumulada y propuestas de valor diferenciadas.

“Creemos en el potencial de mercado como Coahuila y en el talento del noreste del país. Nuestro compromiso es seguir desarrollando espacios de clase mundial que generen inversión, empleo y crecimiento económico”. 🌱

AVAILABLE FOR LEASE

HIGH-FUNCTIONALITY INDUSTRIAL SPACE
IN RAMOS ARIZPE, COAHUILA.

239,485 SF | 32 FT | 8 DOCKS | 2 DRIVE-INS



**IMMEDIATE
OCCUPANCY**



**BTS
OPPORTUNITIES**



**LOGISTICS
READY**

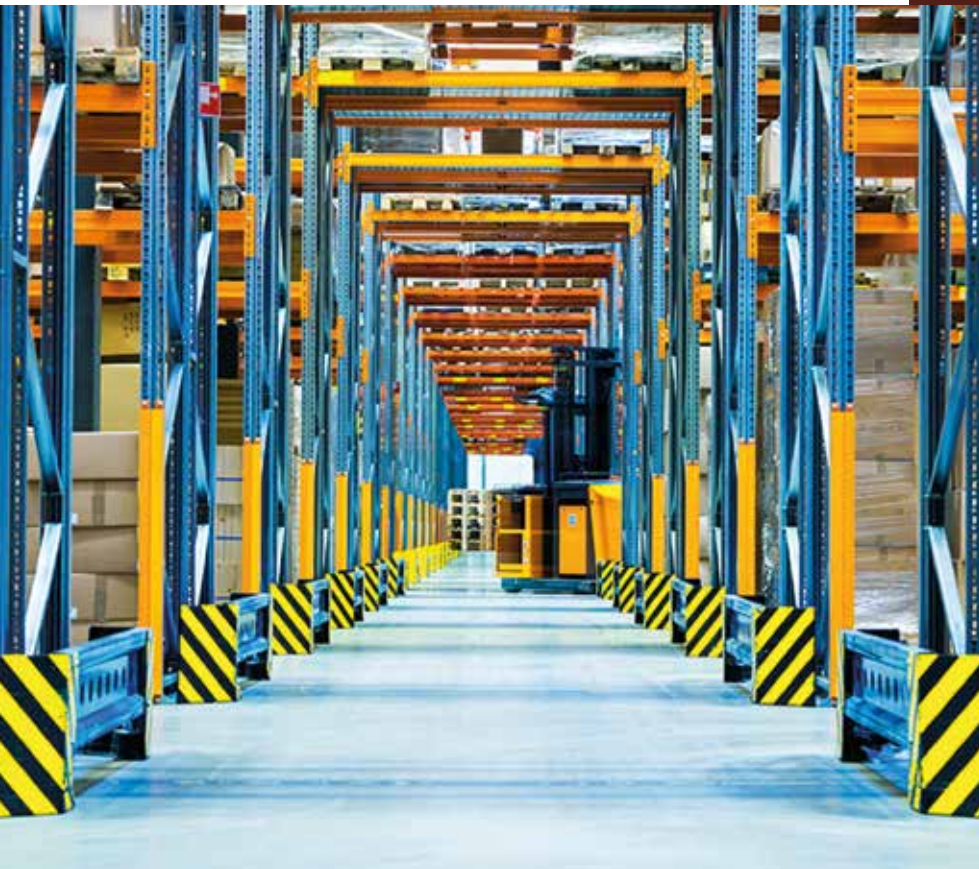


EN ESTA EDICIÓN

CIBERSEGURIDAD, NUEVO REQUISITO OBLIGATORIO PARA CAPTAR INVERSIONES POR NEARSHORING

POR: JUAN RANGEL
antonio.rangel@inmobiliareconnect.com





Frente al reto que representa el nearshoring, ya no basta con estar cerca de la frontera o tener mano de obra calificada. Hoy, la ciberseguridad se convirtió en un importante requisito para las compañías logísticas mexicanas que buscan entrar a las cadenas de suministro globales.

De acuerdo con el Informe De Ciberamenazas 2026 de CrowdStrike, en los primeros meses de 2026 se registró un aumento del 89% en el número de ataques de adversarios habilitados por Inteligencia Artificial (IA) y un 266% de aumento en las intrusiones conscientes de la nube.

Además, en este periodo se dio el tiempo de comprometimiento del cibercrimen más rápido registrado hasta el momento (27 segundos).

Esta velocidad de ataque sin precedentes dejó al descubierto las brechas de seguridad en la infraestructura tecnológica internacional, obligando a las empresas a replantear sus **defensas ante “ciberamenazas”**.



SANTOS CAMPA
VP DE FUTUREX PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

Para el sector logístico, la protección de datos pasó de ser un protocolo interno a convertirse en la "llave de entrada" para las inversiones extranjeras y como estándar para cumplir con las exigencias del nearshoring.

En entrevista para Inmobiliare Connect, Santos Campa, VP de Futurex para América Latina y el Caribe, advirtió que el cumplimiento de estándares básicos, como el ISO 27001, ya no es suficiente para los gigantes internacionales que aterrizan en el país.

El experto en criptografía empresarial señaló que, con la llegada de inversiones de Europa y Estados Unidos, los proveedores logísticos y de manufactura están siendo sometidos a auditorías de protección de datos mucho más rigurosas.

“Las multinacionales exigen capas adicionales de cumplimiento normativo, que incluyen el uso de criptografía de hardware (HSM) para proteger cada movimiento de la cadena, desde pedidos aduanales hasta facturación electrónica”.



En este sentido, Campa sentenció que existen compañías europeas que se rigen por leyes de protección de datos extremadamente estrictas, lo que obliga a las firmas mexicanas que aspiran captar estos proyectos a elevar sus estándares de seguridad.

“Si la empresa local no puede garantizar que su información está encriptada y protegida contra ransomware, simplemente queda fuera”, señaló el directivo de Futurex.

Añadió que más del 70% de las organizaciones en México reportó un aumento en ciberataques en los últimos años, con el ransomware posicionándose como una de las principales amenazas.

RIESGO FINANCIERO Y REPUTACIONAL: VERDADERO COSTO DE UN CIBERATAQUE

Según datos de la Secretaría de Economía, México captó más de 34 mil millones de dólares de Inversión Extranjera Directa en 2025, impulsado en gran parte por la relocalización de cadenas productivas.

Este dinamismo representa más comercio exterior, así como una mayor cantidad de datos circulando entre

aduanas, proveedores y sistemas logísticos, muchas veces sin la protección adecuada.

Ante este escenario, el impacto económico de un ciberataque puede afectar tanto la operación logística como el flujo de caja, por lo que debe ser una prioridad para directores generales y financieros.

“La interrupción de una cadena logística no solo implica detener camiones sino la pérdida potencial de activos, el robo de propiedad intelectual e incluso, comprometer capital de los inversionistas”, agregó Santos Campa.

También afirmó que **México es el segundo país más atacado** de la región después de Brasil, por lo que el sector logístico mexicano debe comprometerse más respecto a sus estrategias de ciberseguridad.

“Somos de los países con mayor adopción de protección de datos y ciberseguridad, principalmente por los bancos, entidades financieras y fintech. Todo eso ha empujado a que la tecnología se permee hacia otros rubros, como el logístico”.

La empresa de servicios especializados Fletes Mex, detalló que, paralelo a la pérdida financiera, un ciberataque puede dañar la reputación de la empresa logística y su confianza con los clientes.



“Los ciberdelincuentes pueden robar información confidencial, desde datos financieros hasta información personal de los clientes o propiedad intelectual. Interrumpir las operaciones genera retrasos en las entregas, costos adicionales y descontento con los compradores”.

Por ello, recomendó adoptar un enfoque proactivo en materia de ciberseguridad. “Implementar medidas de seguridad robustas es crucial para proteger los datos y sistemas críticos, y garantizar la continuidad del negocio”, indicó Fletes Mex.

CIBERSEGURIDAD AVANZA EN 2026

Ante este panorama, el mercado mexicano está migrando hacia modelos de seguridad más novedosos y hechos a la medida.

Santos Campa explicó que el uso de **ingeniería criptográfica** permite que la información sea “irrompible”, validando mediante certificados digitales que solo el personal autorizado acceda a sistemas críticos. Respecto a las empresas que no cuentan con grandes departamentos de IT, recomendó optar por modelos de nube gestionada.

“Estos permiten delegar la responsabilidad de la seguridad a terceros especializados, asegurando contratos con penalizaciones por interrupción (Service Level Agreements) y garantizando que la operación no se detenga ante un intento de secuestro de datos”.

Hoy, las multinacionales exigen capas adicionales de cumplimiento normativo, como criptografía de hardware para proteger cada movimiento de la cadena

Para 2026, el vicepresidente de Futurex remarcó la importancia de estrategias como:

- **Auditorías constantes:** Ver la ciberseguridad como una revisión médica recurrente para identificar puntos de falla o de ataque .
- **Protección de la inversión:** Asignar presupuesto a la seguridad no como un gasto operativo, sino como una póliza de garantía para los activos de la compañía.
- **Estrategia de Partners:** Colaborar con asesores que no solo provean tecnología, sino que capaciten a todo el personal, desde la dirección hasta los choferes de flota.

Finalmente, señaló que una cadena logística irrompible requiere de una **alianza estratégica entre tecnología y capital humano**, acompañada de expertos en criptografía para adecuarse a las estrictas exigencias de inversionistas extranjeros.

“Solo mediante una cultura de ciberseguridad, México consolidará su posición como el socio logístico más confiable de la región”. 🌱

NEARSHORING IMPULSA DE FORMA FAVORABLE EN LA INDUSTRIA HOTELERA MEXICANA

POR: RUBI TAPIA RAMÍREZ
rubi.tapia@inmobiliareconnect.com



“El nearshoring está configurando la demanda hotelera tradicional en las principales ciudades del país”- Nedson Antonelo.

El fenómeno del nearshoring no solo ha impactado de manera favorable en el crecimiento y la demanda del **sector industrial** con el crecimiento acelerado de naves o parques industriales, sino también en otros como vivienda, empleo, transporte y hotelería; en este último incluso ha habido remodelaciones y construcción de nuevos proyectos enfocados al viajero de negocios.

“El nearshoring está configurando la **demand hotelera tradicional** en las principales ciudades del país; el **viajero corporativo** está ganando peso frente al turismo tradicional”, menciona en entrevista para Inmobiliare Connect, **Nedson Antonelo**, Director de Urban Development LATAM para Turner & Townsend.

Un ejemplo claro de este **fenómeno es Monterrey**; según el directivo, esta ciudad ha alcanzado niveles de ocupación cercanos al 63% entre enero y junio de 2025, por encima del promedio nacional urbano, que está entre el 52% y 53 por ciento.

“Lo anterior responde a flujos constantes de ejecutivos, ingenieros y personal técnico que acompaña la construcción de nuevos proyectos, pero también a la operación de nuevas plantas, generando estancias más largas y frecuentes”.

SEGMENTOS HOTELEROS CON MAYOR IMPULSO EN MÉXICO POR EL NEARSHORING

México es uno de los países que tiene una amplia oferta hotelera, pero la relocalización de las empresas ayuda a que los hoteles business class y extended stay tengan mayor demanda.



Nedson Antonelo
Director de Urban Development LATAM para Turner & Townsend

De acuerdo con el reporte de Turner & Townsend de **Construction Marketing Intelligence**, las compañías desplazan a su equipo técnico entre regiones y países, lo que genera un impacto favorable en el formato extended stay por su eficiencia operativa y económica.

“El nearshoring está definiendo el tipo de hotel que se desarrolla en ciudades industriales, con menos enfoque en el turismo tradicional y mayor apuesta en hoteles funcionales, eficientes y diseños para estancias prolongadas. El **extended stay** es el ganador en este ciclo”, destaca **Nedson Antonelo**.

El segmento de estancias prolongadas es el que ha ganado mayor crecimiento estructural, impulsado por hospedajes más largos asociados a la instalación de plantas, arranques de operación y proceso de expansión. Este comportamiento responde a un factor clave a nivel global, no solo nacional.

CADENAS HOTELERAS MEJORAN LA EXPERIENCIA DEL USUARIO

Nedson Antonelo informa que las **cadena hoteleras** están acelerando su expansión en ciudades industriales claves, apostando a que el nearshoring genere una demanda hotelera sostenida a largo plazo.

“En 2005 se abrieron poco más de 6,000 habitaciones hoteleras nuevas en México; para el 2026 se prevé la incorporación de al menos más de 3,200 con un enfoque más centrado en destinos turísticos, pero también en ciudades principales relacionadas con el nearshoring”.

Para el director de Turner & Townsend es clara: responde a una visión estructural del mercado, ya que la relocalización de empresas está impulsando el pipeline hotelero a nivel global.

“Aunque el turismo sigue concentrando la mayor parte de las aperturas hoteleras en México en este momento, el segmento de negocios está ganando terreno, pasó de representar cerca de 1/3 de las aperturas en el 2025 a cerca del 45% de aperturas previstas para el 2026. Entonces, un movimiento, comportamiento de número de aperturas de habitaciones a nivel nacional”.

En este sentido, las ciudades con más aperturas de hoteles para viajeros de negocios son el Norte (Monterrey, Tijuana y Ciudad Juárez) y el Bajío (Querétaro, Guanajuato y San Luis Potosí).

Si bien Antonelo menciona que habrá más inventario de hoteles *business class* y *extended stay*, destaca que haya una sobreoferta.

“El mercado continúa mostrando mayor presión de demanda que oferta; existe un nivel de ocupación cercano al 59%. Vemos que está creciendo el segmento de manera sostenida, con tarifas particularmente en ciudades sociales, hacia el mediano plazo”.

Según el **Construction Marketing Intelligence**, el aumento de los costos de construcción cercano al 3% a nivel global, junto con la escasez de talento especializado, actúa como una barrera, limitando desarrollos especulativos y favoreciendo la expansión más disciplinada.

“A diferencia de lo ocurrido en algunos mercados industriales, el sector hotelero ligado al nearshoring muestra hoy fundamentos más balanceados, con crecimiento selectivo y menor riesgo de sobreoferta en el corto plazo”.



Para el 2026 se prevé la incorporación de al menos más de 3,200 con un enfoque más centrado en destinos turísticos.



CIUDAD DE MÉXICO COMO HUB CORPORATIVO

El especialista destaca que la **Ciudad de México** se mantiene como el principal **hub corporativo** del país, con una ocupación hotelera del 59 por ciento, gracias a la concentración de servicios financieros y a la coordinación regional.

“Mientras el nearshoring impulsa la operación en estas ciudades industriales, la capital conserva el liderazgo estratégico, lo que sostiene una demanda sólida de hotelería de negocios. Obviamente, están asociados también los de turismo; ambos mercados son complementarios”.

De acuerdo con sus datos, la ocupación promedio nacional está en torno al 58-59% en este momento, seguido por el urbano nacional; entonces, la ocupación urbano nacional sigue con 52-53%. La Ciudad de México está a niveles del promedio nacional; está entre 58-59% en total. Monterrey tiene una ocupación más alta, con un promedio de 61-63%; la zona de playa tiene un promedio más alto que está cerca del 68-72% a nivel nacional. 🌍

ELLAS PAGAN MEJOR... PERO LA BANCA TODAVÍA LES PRESTA MENOS



POR: MARIEL ZÚÑIGA

*Directora general de Multimedia En Concreto
Directora fundadora de Mujeres Líderes Por la
Vivienda y Sector Inmobiliario (MULIV)*

Las mujeres mexicanas han demostrado ser mejores pagadoras, más constantes y responsables en el cumplimiento de sus créditos. Sin embargo, siguen recibiendo menos financiamiento, menores montos y, en muchos casos, tasas más altas. La brecha persiste incluso en el crédito hipotecario, donde todavía no logran acceder en igualdad de condiciones al patrimonio.

Durante años se ha repetido una paradoja que la banca conoce perfectamente, pero que aún no termina de corregir: las mujeres son mejores

pagadoras que los hombres, pero siguen rezagadas en el acceso al crédito.

Los números hablan por sí solos. En México, apenas entre el 31% y 36% de las mujeres acceden a crédito formal. Y cuando finalmente logran obtenerlo, reciben montos hasta 31% menores y pagan tasas de interés más elevadas, incluso cercanas a 10 puntos porcentuales arriba de las que se ofrecen a los hombres.

Lo más contradictorio es que ellas registran menor morosidad. Mientras la cartera vencida masculina ronda el 4.5%, la de las mujeres se ubica alrededor de 3.9%. Los datos son constatados incluso por las propias instituciones bancarias. Es decir: pagan mejor, incumplen menos pero siguen siendo consideradas sujetas de menor financiamiento.

La desigualdad también vive en la vivienda

La historia se repite en el crédito hipotecario. Aunque la participación femenina ha avanzado y actualmente las mujeres lideran cerca del 41% al 44% de las hipotecas bancarias, todavía existe una profunda brecha en los montos otorgados. En promedio, los créditos hipotecarios para mujeres son entre 9% y 12.5% menores que los de los hombres. ¿La razón? La persistente desigualdad salarial.

Las mujeres siguen concentradas en niveles de ingreso más bajos, aun cuando muchas son jefas de familia, sostienen hogares completos o combinan trabajo remunerado con labores de cuidado no pagadas. La consecuencia es brutal: menos acceso al financiamiento significa menor capacidad para construir patrimonio.

En un país donde tener vivienda propia sigue siendo uno de los mayores factores de estabilidad familiar y movilidad social, la desigualdad financiera también se traduce en desigualdad de futuro.

El sistema ya entendió que ellas son un mercado estratégico

Poco a poco algunas instituciones comienzan a reaccionar. El caso del Fovissste es uno de los más claros. Durante el foro “Mujeres y Vivienda: Nuevas rutas de acceso al crédito”, organizado por el Fondo y Mujeres Líderes por la Vivienda (MULIV), Priscila Blasco Magaldi, subdirectora de Crédito del organismo, reveló un dato contundente: el 57% de los 4.3 millones de derechohabientes del Fovissste son mujeres. Y más aún: en los últimos cinco años el organismo otorgó

153 mil créditos a mujeres frente a 116 mil a hombres. Sin embargo, el monto promedio para ellas continúa siendo menor.

La explicación vuelve a ser estructural. En los niveles salariales más bajos predominan las mujeres; en los rangos altos, los hombres. La brecha salarial termina reflejándose directamente en la capacidad de financiamiento. Pero hay otro dato todavía más revelador: el 64% de la cartera vencida corresponde a hombres. Paradójicamente, las mujeres, que reciben menos recursos, representan un menor riesgo financiero.

La banca tiene enfrente una enorme oportunidad

Hace aproximadamente tres años empecé una encuesta sobre el acceso de las mujeres al crédito hipotecario. Se aplicó a los principales bancos en México y a una empresa de brokers. Los resultados mostraban un avance importante en las solicitudes femeninas, pero también confirmaban que la banca comercial seguía otorgando menos créditos y menores montos a este segmento.

Hoy algunas instituciones ya reportan que las mujeres representan hasta el 40% del financiamiento colocado. Hace una década eso habría parecido impensable. Es un avance, sí. Pero todavía insuficiente.

La encuesta realizada por En Concreto también reveló que el monto promedio de crédito para mujeres ronda los 2 millones de pesos, prácticamente similar al financiamiento otorgado a las nuevas generaciones que apenas comienzan a construir historial crediticio.

La comparación resulta inevitable: pese a tener mejor comportamiento de pago, muchas mujeres siguen siendo evaluadas con criterios conservadores.

El crédito también es igualdad

La conversación no debe quedarse únicamente en inclusión financiera. El acceso al crédito significa acceso al patrimonio, independencia económica y estabilidad familiar. Negarle mayores oportunidades de financiamiento a las mujeres no solo perpetúa una brecha económica: limita la posibilidad de que millones construyan un hogar propio.

La banca ya tiene evidencia suficiente para entender que las mujeres no representan un mayor riesgo. Al contrario. Son clientes constantes, responsables y con alta disciplina de pago.

Lo que hace falta ahora es que esa confianza se refleje en más créditos, mejores condiciones y mayores montos.

Porque mientras las mujeres sigan pagando mejor... pero recibiendo menos, la igualdad financiera en México seguirá siendo una deuda pendiente.

PREGUNTA

Si eres mujer ¿has preguntado sobre cuál es tu capacidad para un crédito hipotecario?

Escíbeme

twitter @MarielZuniga_
mariel@grupoeconcreto.com

¿SE PIERDE VALOR EN LA TRANSICIÓN ENTRE EL ASSET MANAGEMENT Y PROPERTY MANAGEMENT?



POR: RAFAEL BERUMEN
Managing Director Colliers REMS México |
Presidente IFMA México Chapter
2023-2025

En la administración inmobiliaria, la relación entre el Asset Management (administración estratégica de activos inmobiliarios) y el Property Management (administración operativa que asume la responsabilidad del dueño del inmueble) es tan estrecha como compleja. Ambos niveles persiguen el mismo objetivo: maximizar el valor del inmueble. Sin embargo, en la transición entre la estrategia y la ejecución operativa suele producirse una pérdida de valor que, en muchos casos, pasa

inadvertida. Este “punto ciego” se convierte en un espacio crítico en el que las decisiones estratégicas no se traducen en resultados operativos, lo que afecta directamente la rentabilidad y la percepción del activo en el mercado.

Diferencias de enfoque: Estrategia vs Operación

Asset management: se centra en la visión macro del inmueble como activo de un negocio. El inmueble es un activo productivo y define la estrategia de inversión, el posicionamiento del activo en el mercado, la política de arrendamientos y la optimización financiera.

Property management: ejecuta la operación diaria y decide quién se encargará de la operación en el día a día; administra contratos, cobra rentas, elabora presupuestos, se hace responsable de cómo y con quién se ejecutará el mantenimiento, se ocupa de la relación y los servicios al inquilino, y controla los gastos del inmueble.

La pérdida de valor ocurre cuando la estrategia diseñada por el asset manager no se traduce en acciones concretas, o cuando el property manager carece de información suficiente para alinear su administración con los objetivos a largo plazo.

Áreas donde se pierde valor en la transición

Comunicación deficiente: Estrategias de reposicionamiento del activo que no se transmiten con claridad al equipo operativo.

Desfase temporal: El asset manager proyecta metas a años, mientras que el property manager trabaja con urgencias diarias y con resultados anuales.

Administración de costos: El property manager a menudo busca reducir gastos inmediatos. El asset manager exige eficiencia financiera, pero es frecuente que carezca de una comprensión profunda de las necesidades técnicas del inmueble.

Experiencia del usuario final: El inquilino percibe directamente la calidad de la operación, no la estrategia. Una mala experiencia operativa deteriora la reputación del activo.

El punto ciego entre estrategia y operación


Radica en la traducción de los objetivos estratégicos en métricas operativas, porque la verdadera estrategia es la ejecución, pero una ejecución que tenga sentido con los objetivos a largo plazo.

El asset manager habla en términos de ROI, tasa interna de retorno y valorización del portafolio.

El property manager mide los tiempos de respuesta, los costos de mantenimiento y la satisfacción del inquilino. Y normalmente los mide en términos del NOI.

Cuando no existe un sistema de indicadores integrados, ambos niveles trabajan en paralelo, pero no en conjunto. El resultado es un activo que pierde competitividad debido a fallas operativas o a decisiones tácticas desconectadas de la visión estratégica.

Recomendaciones para cerrar la brecha

- Diseñar KPIs compartidos: indicadores que vinculen la rentabilidad financiera con el desempeño operativo.
- Implementar tableros de control integrados: plataformas que permitan al asset manager visualizar la operación y al property manager comprender la estrategia de largo plazo.
- Capacitación cruzada: formar a los equipos operativos en conceptos financieros básicos y a los equipos estratégicos en aspectos técnicos de mantenimiento y experiencia del usuario.
- Gobernanza clara: establecer protocolos de comunicación y de toma de decisiones que eviten contradicciones entre la estrategia y la operación. 



ROCA
DESARROLLOS

CLASS "A" INDUSTRIAL DEVELOPMENTS



LEASING • BUILD TO SUIT • CONSTRUCTION

TIJUANA | CIUDAD JUAREZ | RAMOS ARIZPE | MONTERREY | REYNOSA | SILAO
IRAPUATO | SAN LUIS POTOSI | QUERETARO | GUADALAJARA | MEXICO CITY



FIBRAS Y NEARSHORING: CONSTRUYENDO VENTAJA COMPETITIVA DESDE EL ASG



POR: JOSÉ ANTONIO ROMERO LÓPEZ
Presidente del Comité de Sustentabilidad de AMEFIBRA

El nearshoring ha colocado a México en el centro de una de las mayores reconfiguraciones de las cadenas de suministro globales en décadas. La relocalización de operaciones hacia Norteamérica no sólo está impulsando la demanda de infraestructura industrial, sino también redefiniendo los criterios bajo los cuales se asigna el capital.

Hoy, la oportunidad es evidente. El reto es hacerlo bajo estándares que aseguren resiliencia, competitividad y sostenibilidad en el largo plazo.

En este contexto, las FIBRAS inmobiliarias han asumido un papel estratégico. Como vehículos institucionales proveen la infraestructura que demanda el nearshoring y operan bajo esquemas de gobierno corporativo, transparencia y disciplina financiera que las posicionan como interlocutores naturales del capital global. Sin embargo, el diferencial clave ya no es únicamente la capacidad de desarrollar metros cuadrados. Es la capacidad de hacerlo bajo criterios ASG (ambientales, sociales y de gobierno corporativo) que permitan gestionar riesgos emergentes y alinearse con las expectativas de inversionistas institucionales.

El nearshoring, en esencia, es una decisión de riesgo-retorno. Aquí es donde el ASG deja de ser un complemento y se convierte en un habilitador directo de inversión.

Desde el Comité de Sustentabilidad de AMEFIBRA, hemos impulsado una visión sectorial para elevar el estándar de las prácticas ASG entre nuestros agremiados. Este esfuerzo parte de una premisa clara: la sostenibilidad no puede abordarse de manera aislada, sino como una estrategia integrada que impacta la operación, el acceso a capital y la valuación de los activos.

En los últimos años, el sector ha avanzado hacia una mayor estandarización de métricas, fortalecimiento de procesos de reporte y alineación con marcos internacionales. La estrategia ASG impulsada por el Consejo Directivo de AMEFIBRA busca generar consistencia, comparabilidad

y rigor en la forma en que las FIBRAS gestionan su desempeño no financiero.

Esto incluye desde la adopción de indicadores comunes y mejores prácticas en gobierno corporativo, hasta iniciativas relacionadas con eficiencia energética, gestión hídrica, diversidad e inclusión y metas climáticas alineadas con estándares científicos.

Los resultados comienzan a ser visibles

Cuatro FIBRAS mexicanas, Fibra Danhos, Fibra Mty, Fibra Prologis y Fibra Uno, fueron incluidas en el Sustainability Yearbook 2026 de S&P Global, una de las evaluaciones más exigentes a nivel internacional en materia de sostenibilidad corporativa. Estas cuatro FIBRAS representan el 25% de los miembros de AMEFIBRA y, al mismo tiempo, el 25% de las 17 empresas mexicanas incluidas en el anuario, lo que subraya el peso del sector dentro del universo corporativo nacional.

A este reconocimiento se suma la inclusión de Fibra Danhos, Fibra Mty y Fibra UNO en el Dow Jones Best-in-Class (DJBIC) MILA Pacific Alliance Index. En su edición más reciente, este índice reúne a 58 empresas líderes en sostenibilidad de los países que integran el Mercado Integrado Latinoamericano (MILA). Dentro de este grupo, las tres FIBRAS representan el 19% de las 16 emisoras mexicanas incluidas, consolidando al sector como referente ASG en México y la región.

En el contexto del nearshoring, estos avances se traducen en ventajas concretas: mayor acceso a capital, mejores condiciones de financiamiento, mayor resiliencia operativa y una mejor capacidad para atraer inquilinos globales que también operan bajo compromisos de sostenibilidad.

El sector inmobiliario industrial, en particular, enfrenta retos relevantes asociados al consumo de recursos, especialmente agua y energía, así como a la adaptación frente a riesgos climáticos. La integración de estrategias ASG permite anticipar estos desafíos y convertirlos en oportunidades de eficiencia y diferenciación.

México tiene frente a sí una ventana de oportunidad única. Pero capitalizarla dependerá de la capacidad del país, y de sus actores institucionales, para ofrecer no sólo infraestructura, sino certeza, disciplina y visión de largo plazo.



ZIUDANA - SOMOS UN NUEVO ESPACIO URBANO

Donde la ciudad se transforma en comunidad.



CONOCE A FONDO EL MASTERPLAN
EN NUESTRAS REDES



ZIUDANA es mucho más que un desarrollo inmobiliario; es una comunidad planeada de 140 hectáreas que ofrece un nuevo estilo de vida en la Zona Norte de Chihuahua. Pensada para simplificar la vida cotidiana, conectar a las personas y fomentar un entorno urbano sustentable.

Conoce sobre oportunidades de inversión y más detalles en

✳ www.ziudana.com

IG: @Ziudana

- **Vivienda accesible y moderna:** 2,350 unidades desde \$1.5M hasta \$2.5M.
- **Centro comercial de primer nivel:** 35,000 m² de área rentable.
- **Innovación educativa:** Prepa Norte con modelo educativo KIPP para 600 estudiantes.
- **Recreación y naturaleza:** Parque Ziudana con 3 hectáreas de espacio abierto y Espina Verde con 2.6 km de paseo peatonal y ciclopista con 715 árboles.
- **Formación avanzada:** Centro de Entrenamiento en Alta Tecnología como hub de formación 4.0 para el talento industrial del norte de Chihuahua.

ZIUDANA

UN DESARROLLO DE



"Este anuncio tiene fines informativos y no constituye una oferta ni garantía. Ziudana no asume compromisos sobre el rendimiento futuro del proyecto ni por cambios derivados de factores externos. Se recomienda buscar asesoría profesional antes de tomar decisiones."

LA CIUDAD QUE LE ROBA TIEMPO A LAS PERSONAS



POR: EDGAR ROEN

Founder & CEO ConTech Council Latam
Consejero en el Comité de Habitabilidad y
Adecuación Cultural de la SEDATU
COPARMEX Nacional

A las seis de la tarde, el andén del metro ya está lleno otra vez. Afuera llueve. Adentro, la gente apenas puede moverse. Hay personas que salen de trabajar cuando ya es de noche y llegan a casa cuando sus hijos están dormidos. La escena se repite todos los días en distintas ciudades de Latinoamérica. Y quizá lo más preocupante es que dejamos de verla como un problema grave.

De acuerdo con el OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos), los largos tiempos de traslado impactan productividad, bienestar y acceso a oportunidades económicas. En gran parte de Latinoamérica, quienes viven más lejos suelen ser también quienes menos ingresos tienen. La desigualdad urbana no solo se refleja en vivienda o infraestructura; también aparece en la cantidad de tiempo que una ciudad obliga a perder.

El problema empezó hace décadas. Las ciudades crecieron hacia la periferia mientras empleo, servicios y conectividad permanecieron concentrados en ciertas zonas. La vivienda más accesible apareció lejos del centro, pero el costo terminó trasladándose silenciosamente a la vida diaria de las personas.

Porque el tiempo perdido rara vez entra en las estadísticas urbanas. No se mide el cansancio de alguien que pasa cuatro horas al día trasladándose. No se calcula el impacto de llegar constantemente tarde a casa. Tampoco aparece en indicadores la cantidad de personas que dejan de convivir, descansar o incluso estudiar porque gran parte de su día desaparece atrapado entre trayectos interminables.

Ahí es donde una mala ciudad deja de ser un problema técnico y empieza a convertirse en un problema humano.


En Medellín, por ejemplo, la integración entre transporte masivo, metrocables y sistemas de monitoreo urbano ayudó a conectar zonas históricamente aisladas con el resto de la ciudad. La tecnología no resolvió todos los problemas, pero sí permitió entender mejor cómo se movían las personas y dónde existían mayores puntos de presión.

Algo parecido ocurrió durante el desarrollo de Crossrail en Londres. El uso de metodologías digitales de construcción permitió detectar conflictos antes de que afectaran físicamente la obra. Puede parecer un detalle técnico, pero en términos urbanos significó algo mucho más simple: menos retrasos, menos afectaciones prolongadas y menos tiempo perdido para millones de personas.

Ese es el punto donde el ConTech y el UrbanTech dejan de sentirse futuristas. Su impacto aparece en cosas mucho más cotidianas: cuánto tarda una obra, cuánto dura una avenida cerrada o qué tan rápido puede recuperarse una zona intervenida.

Las ciudades latinoamericanas siguen creciendo bajo presión: más población, más demanda de vivienda, más movilidad y sistemas urbanos que en muchos casos ya operan al límite. Y aun así, gran parte de la infraestructura continúa ejecutándose con modelos lentos, fragmentados y poco coordinados.

Mientras tanto, la ciudad sigue ocurriendo todos los días. Miles de personas seguirán levantándose antes del amanecer para recorrer distancias absurdas. Pero nunca fueron solamente problemas de movilidad. Porque cuando una ciudad obliga diariamente a millones de personas a perder tiempo, descanso y calidad de vida para realizar actividades básicas, el problema ya no es transporte ni infraestructura.

El problema es que seguimos diseñando ciudades como si el tiempo de las personas no importara. 

vesta

Global standards. Local leaders.



Vesta impulsa tu crecimiento en México con infraestructura de manufactura y logística de vanguardia, hecha a la medida, más de 200 propiedades y presencia en regiones clave de todo el país. Somos tu socio estratégico para un crecimiento sostenible y de largo plazo.

T.+52 (55) 5950 0070

REBS DALLAS:

CÓMO EL DISEÑO, LA HOSPITALIDAD Y LA EXPERIENCIA
ESTÁN TRANSFORMANDO EL DESARROLLO INMOBILIARIO



El desarrollo inmobiliario enfrenta una profunda transformación impulsada por nuevas exigencias en materia de sostenibilidad, experiencia del usuario, tecnología y construcción de comunidad. Durante REBS Dallas, expertos en urbanismo, arquitectura, hospitalidad y operación de activos analizaron las tendencias que están redefiniendo la manera en que se diseñan ciudades, destinos turísticos y proyectos de uso mixto en México y Estados Unidos.

A través de tres paneles especializados, líderes de firmas como HKS, Urbanología, Revitaliza Consultores, AIMBRIDGE Hospitality e Inna Beach Condos & Hotels compartieron su visión sobre la evolución de los master plans, el papel de los distritos de entretenimiento como catalizadores de crecimiento urbano y los nuevos modelos de hospitalidad que integran diseño, sostenibilidad y eficiencia operativa para generar valor a largo plazo.

DISEÑANDO CIUDADES QUE PERDURAN: LA PLANEACIÓN URBANA COMO MOTOR DEL CRECIMIENTO SOSTENIBLE



JULIO PICARD
URBANOLOGÍA



LAWRENCE AGU
HKS



ALICIA SILVA
REVITALIZA CONSULTORES



Durante un panel moderado por Guillermo Almazo, de Inmobiliare Connect, especialistas en planeación urbana, arquitectura y sostenibilidad analizaron los retos y oportunidades que enfrentan las ciudades contemporáneas para construir desarrollos capaces de generar valor económico, bienestar social y resiliencia ambiental a largo plazo.

La conversación reunió a Julio Picard, de Urbanología; Lawrence Agu, de HKS; Alicia Silva, directora de Revitaliza Consultores; y Juan Carlos Pineda, también de HKS, quienes coincidieron en que los proyectos urbanos exitosos ya no pueden limitarse a la construcción de edificios o desarrollos aislados, sino que deben concebirse como ecosistemas integrales donde converjan empleo, vivienda, servicios, movilidad, sostenibilidad y calidad de vida.

Julio Picard abrió la conversación compartiendo la experiencia de Zitudana, un

master plan de aproximadamente 140 acres desarrollado en Chihuahua, México.

Explicó que desde el inicio el objetivo fue alejarse del modelo tradicional de fraccionamiento para crear un distrito integral capaz de satisfacer las necesidades cotidianas de sus habitantes. La estrategia partió de una premisa fundamental: colocar a las personas en el centro de la planeación.

Según Picard, el contexto urbano de Chihuahua había evolucionado históricamente a partir de grandes complejos industriales acompañados por desarrollos habitacionales cerrados, dejando pocos espacios de convivencia y usos mixtos. Frente a esta realidad, Zitudana apostó por generar un entorno donde las personas puedan caminar, convivir, acceder a espacios públicos, escuelas, comercio y empleo sin depender completamente del automóvil.

Alicia Silva explicó que durante años la sostenibilidad fue percibida como un elemento adicional o un diferenciador de mercado.

El desarrollo incorpora una mezcla de usos que integra industria, vivienda, comercio y espacios públicos, buscando crear una comunidad autosuficiente y sostenible en el largo plazo.

Desde una perspectiva internacional, Lawrence Agu señaló que las ciudades y distritos que logran mantenerse vigentes a lo largo del tiempo suelen compartir tres características esenciales.

La primera es una visión clara. Para el especialista, los proyectos urbanos necesitan una dirección definida que funcione como una "estrella del norte" capaz de orientar todas las decisiones futuras.

La segunda corresponde a la existencia de políticas flexibles. Agu explicó que los entornos urbanos evolucionan constantemente y las regulaciones deben ser capaces de adaptarse a nuevas realidades relacionadas con vivienda, transporte, economía y cambios demográficos.

Identificó al liderazgo sólido como el tercer elemento indispensable. En su opinión, tanto las ciudades como los desarrollos urbanos requieren líderes capaces de tomar decisiones difíciles, incluso cuando existen presiones políticas o intereses de corto plazo que podrían comprometer los objetivos estratégicos.

Además, enfatizó que la identidad local debe formar parte integral de cualquier

visión urbana, permitiendo que los proyectos mantengan una conexión auténtica con la cultura y el contexto de cada comunidad.

Uno de los temas más relevantes del panel fue la transformación del concepto de sostenibilidad dentro del sector inmobiliario.

Alicia Silva explicó que durante años la sostenibilidad fue percibida como un elemento adicional o un diferenciador de mercado. Sin embargo, actualmente se ha convertido en una estrategia de continuidad operativa y gestión de riesgos.

Desde la experiencia de Revitaliza Consultores, Silva señaló que gran parte de su trabajo consiste en cerrar las brechas de comunicación que suelen existir entre diseñadores, desarrolladores y operadores, identificando oportunidades o problemas que pueden comprometer el desempeño de un proyecto.

La especialista sostuvo que los desarrollos sostenibles tienen acceso a mejores condiciones de financiamiento, especialmente ante el creciente interés de inversionistas institucionales que buscan proyectos capaces de demostrar criterios ambientales, sociales y de gobernanza.

Asimismo, destacó que las aseguradoras y los mercados financieros están comenzando a exigir cada vez más evidencia sobre estrategias de resiliencia climática, gestión de riesgos y desempeño ambiental.



JUAN CARLOS PINEDA
HKS



GUILLERMO ALMAZO
INMOBILIARE MAGAZINE

Por su parte, Juan Carlos Pineda abordó uno de los mayores desafíos de los master plans: preservar la intención original durante procesos de desarrollo que pueden extenderse durante décadas.

El arquitecto señaló que ciudades como Barcelona o Ciudad de México no son atractivas únicamente por su infraestructura, sino por la experiencia urbana que ofrecen a sus habitantes. Por ello, sostuvo que los desarrolladores deben proteger la visión inicial incluso cuando aparecen oportunidades para generar ganancias inmediatas mediante cambios al proyecto.

En su opinión, mantener la coherencia del concepto original y garantizar la participación constante de los líderes responsables son factores determinantes para el éxito de cualquier desarrollo urbano de gran escala.

En uno de los momentos más reflexivos del panel, Alicia Silva planteó que la verdadera sostenibilidad consiste en construir ciudades capaces de generar esperanza.

Más allá de la eficiencia energética o los indicadores ambientales, consideró que los entornos urbanos exitosos son aquellos donde las personas desean vivir, formar una familia, desarrollar una carrera profesional y participar activamente en la comunidad.

Para lograrlo, identificó varios factores esenciales:

- Acceso a empleo.
- Seguridad.
- Espacios públicos de calidad.
- Movilidad peatonal y ciclista.
- Infraestructura confiable.
- Sentido de pertenencia.
- Conexión con la naturaleza.

La especialista recordó que incluso ciudades económicamente exitosas pueden enfrentar problemas relacionados con seguridad, acceso al agua o disponibilidad energética, aspectos que muchas veces se dan por sentados hasta que ocurre una crisis.



EL PODER DE LA EXPERIENCIA: CÓMO EL DEPORTE, EL ENTRETENIMIENTO Y LA HOSPITALIDAD IMPULSAN EL CRECIMIENTO URBANO

El valor ya no se genera únicamente dentro del recinto ni durante el partido o espectáculo. El verdadero potencial económico surge de todo lo que ocurre antes, durante y después del evento.



Durante su presentación, Dan Flower, de HKS, exploró la evolución de los recintos deportivos y de entretenimiento, explicando cómo estos espacios han dejado de ser infraestructuras aisladas para convertirse en motores de regeneración urbana, actividad económica y construcción de comunidad.

A través de proyectos emblemáticos desarrollados por HKS en Estados Unidos y otros mercados internacionales, Flower mostró cómo la industria del entretenimiento está redefiniendo la forma en que las ciudades planifican sus distritos urbanos y generan valor inmobiliario de largo plazo.

Flower comenzó señalando que durante gran parte de la historia los estadios mantuvieron prácticamente la misma lógica operativa: miles de espectadores reunidos alrededor de un evento deportivo durante

unas cuantas horas. Sin embargo, en las últimas dos décadas se ha producido una transformación acelerada impulsada por el crecimiento de la denominada “economía de la experiencia”.

Actualmente, explicó, el valor ya no se genera únicamente dentro del recinto ni durante el partido o espectáculo. El verdadero potencial económico surge de todo lo que ocurre antes, durante y después del evento.

Esta evolución responde a una realidad evidente: un estadio profesional puede albergar apenas unos cuantos encuentros al año. En el caso de la NFL, por ejemplo, un equipo suele disputar únicamente ocho partidos como local durante la temporada regular.



DAN FLOWER
HKS



Desde una perspectiva financiera y urbana, resulta insostenible que una infraestructura de miles de millones de dólares permanezca inactiva la mayor parte del año. Por ello, el reto para arquitectos, desarrolladores y operadores consiste en diseñar espacios capaces de adaptarse a múltiples usos y generar actividad permanente.

Uno de los conceptos centrales de la presentación fue la necesidad de invertir en experiencias antes que en infraestructura física.

Según Flower, el éxito de un recinto ya no depende exclusivamente de la calidad arquitectónica del edificio, sino de su capacidad para generar conexiones emocionales con la comunidad.

Para lograrlo, HKS parte de una metodología que busca comprender la identidad, cultura, hábitos y aspiraciones de cada ciudad antes de iniciar cualquier diseño.

El objetivo es evitar soluciones genéricas y crear proyectos profundamente vinculados con el ADN local.

A lo largo de la presentación, mostró cómo los grandes estadios han evolucionado hacia modelos mucho más complejos que integran hoteles, comercio, oficinas, museos, restaurantes, espacios públicos y centros de convenciones.

Uno de los casos más representativos es el distrito desarrollado alrededor del AT&T Stadium en Arlington, Texas. Lo que inicialmente era un estadio rodeado de grandes extensiones de estacionamiento se ha transformado con el tiempo en un ecosistema urbano que incorpora:

- Hoteles.
- Centro de convenciones.
- Museo Medal of Honor.
- Espacios para esports.

- Recintos deportivos complementarios.
- Áreas comerciales y gastronómicas.
- Texas Live!, como punto de integración del distrito.

Flower explicó que este tipo de transformaciones suelen desarrollarse durante décadas y requieren una visión de largo plazo.

Sin embargo, cuando la estrategia es consistente, los recintos deportivos pueden convertirse en auténticos polos de atracción económica capaces de generar millones de visitantes al año y detonar nuevas inversiones inmobiliarias.

Otro de los proyectos destacados fue el complejo de Hollywood Park y el SoFi Stadium en Los Ángeles. El arquitecto relató cómo una de las primeras decisiones estratégicas fue cuestionar una premisa aparentemente lógica: construir un estadio completamente cerrado. Mientras que esa solución era adecuada para un proyecto

como el US Bank Stadium en Minnesota debido a las condiciones climáticas extremas, en California resultaba innecesaria.

En lugar de replicar un modelo existente, HKS diseñó una solución adaptada al clima local, reduciendo significativamente los costos energéticos de operación.

Entre las principales estrategias implementadas destacan:

- Diseño abierto que aprovecha las condiciones climáticas naturales.
- Integración de un gran parque público.
- Recuperación paisajística del entorno.
- Reintroducción de vegetación y ecosistemas locales.
- Construcción parcialmente enterrada para mejorar el desempeño energético.

Flower señaló que el estadio se encuentra aproximadamente 30 metros por debajo

del nivel del terreno, lo que permite reducir entre 15 y 20% su consumo energético.

Más allá del edificio, el proyecto forma parte de una visión urbana mucho más amplia que busca sustituir extensas superficies de estacionamiento por espacios públicos, áreas verdes y nuevos desarrollos de uso mixto.

La tecnología también ocupa un papel cada vez más relevante dentro del diseño urbano. Flower explicó que HKS utiliza información pública proveniente de dispositivos móviles y análisis de comportamiento para comprender mejor los hábitos de los usuarios. Estos estudios permiten identificar:

- Procedencia de los visitantes.
- Tiempos de permanencia.
- Patrones de consumo.
- Preferencias de entretenimiento.
- Hábitos gastronómicos.

- Formas de movilidad.

Con esta información es posible programar espacios comerciales, gastronómicos y recreativos mucho más alineados con las expectativas reales de cada comunidad. En lugar de diseñar únicamente con base en intuiciones, las decisiones pueden respaldarse mediante evidencia y análisis de comportamiento.

La conferencia concluyó con diversos ejemplos que muestran el impacto económico que pueden generar este tipo de desarrollos. Flower destacó el caso del US Bank Stadium en Minneapolis, cuya integración al tejido urbano ayudó a impulsar más de 2,000 millones de dólares en inversión adicional en su entorno.

Asimismo, señaló que el distrito de entretenimiento de Arlington recibe actualmente más de 15 millones de visitantes al año, generando una importante derrama económica para hoteles, restaurantes, comercio y servicios.



HOSPITALITY BY DESIGN: DESARROLLANDO Y GESTIONANDO DESTINOS ENTRE ESTADOS UNIDOS Y MÉXICO



PEYTON BOOTH
HKS



ALICIA SILVA
REVITALIZA CONSULTORES



LEONEL GONZÁLEZ
INNA BEACH CONDOS & HOTELS PUERTO MORELOS



La industria de la hospitalidad atraviesa una transformación profunda. Los hoteles ya no compiten únicamente por ofrecer alojamiento, sino por crear experiencias memorables, generar identidad territorial y convertirse en piezas fundamentales del desarrollo económico de los destinos. Bajo esta premisa se desarrolló el panel moderado por Guillermo Almazo, de Inmobiliare Connect, con la participación de Peyton Booth, de HKS; Alicia Silva, de Revitaliza Consultores; Leonel González, de Inna Beach Condos & Hotels Puerto Morelos; y David M. Breeding, de AIMBRIDGE Hospitality.

A lo largo de la conversación, los especialistas abordaron temas clave como el diseño centrado en la experiencia, la sostenibilidad, la eficiencia operativa, la evolución de los modelos condohoteleros y los desafíos que enfrentan los destinos turísticos en México y Estados Unidos.

Peyton Booth abrió la conversación reflexionando sobre cómo ha cambiado la concepción de los hoteles en las últimas décadas.

Mientras que los grandes hoteles tradicionales solían construirse alrededor de un único espacio emblemático, como un gran lobby monumental, hoy la industria se enfoca en diseñar experiencias integrales que acompañan al huésped durante toda su estancia.

Desde esta perspectiva, el diseño contemporáneo ya no busca únicamente crear un momento memorable, sino orquestar una secuencia de experiencias que ocurren a través de diferentes espacios, programas y actividades.

Booth explicó que la hospitalidad actual se basa en la exploración, el descubrimiento y las transiciones entre distintos ambientes,

La industria se enfoca en diseñar experiencias integrales que acompañan al huésped durante toda su estancia.

entendiendo el viaje completo del huésped y diseñando cuidadosamente cada interacción para generar una experiencia holística.

Desde la perspectiva operativa, David M. Breeding destacó que el éxito de un proyecto hotelero depende de la capacidad para armonizar los intereses de todos los actores involucrados: propietarios, operadores, marcas e inversionistas.

Según explicó, antes de iniciar cualquier proceso de diseño es indispensable comprender las características específicas del mercado, analizar la competencia, entender la cultura local y definir con claridad los objetivos del proyecto.

Para AIMBRIDGE, el diseño no puede separarse de la operación. Por ello, la compañía incorpora equipos operativos desde las primeras etapas de planeación para garantizar que las decisiones arquitectónicas respondan también a necesidades funcionales y financieras.

Breeding señaló que una de las mayores fuentes de ineficiencia ocurre cuando los operadores participan demasiado tarde en el proceso, ya que esto suele generar modificaciones costosas, conflictos operativos y una desconexión entre la intención original del proyecto y la experiencia que finalmente recibe el huésped.



En ese sentido, defendió la idea de que los operadores deben convertirse en cocreadores de la experiencia, no únicamente en usuarios finales del inmueble.

Uno de los temas más relevantes del panel fue la sostenibilidad aplicada a la hospitalidad. Alicia Silva explicó que, históricamente, muchos desarrollos hoteleros en México consideraban la sostenibilidad como un valor agregado opcional y no como un componente estratégico del negocio. Sin embargo, esta visión ha comenzado a cambiar.

Uno de los conceptos más interesantes presentados fue la aplicación de metodologías de análisis de materialidad, utilizadas comúnmente en estrategias ESG. La cual consiste en identificar a todos los grupos de interés vinculados con un proyecto (inversionistas, colaboradores, comunidades, usuarios, autoridades y socios financieros) para determinar cuáles son sus principales preocupaciones y prioridades.



DAVID M. BREEDING
AIMBRIDGE



GUILLERMO ALMAZO
INMOBILIARE MAGAZINE

La especialista compartió el caso del Estadio Azteca, donde una consulta realizada a cerca de 2,000 personas reveló que el manejo del agua era una preocupación prioritaria para todos los grupos involucrados, modificando de manera significativa la estrategia de sostenibilidad del proyecto.

Leonel González abordó el caso específico de Puerto Morelos, destino que, en su opinión, ha logrado conservar atributos cada vez más escasos dentro de la Riviera Maya: autenticidad, baja densidad y una fuerte identidad local.

Frente a mercados altamente desarrollados como Cancún o Tulum, la estrategia de Inna Beach Condos & Hotels consiste precisamente en capitalizar estas características diferenciadoras.

Según explicó, los viajeros actuales buscan experiencias más íntimas y auténticas,

mientras que los inversionistas valoran cada vez más proyectos con identidad propia y capacidad para generar valor más allá de la simple oferta inmobiliaria. Por ello, el objetivo es desarrollar experiencias cuidadosamente curadas donde el diseño, la hospitalidad y el entorno natural funcionen como una propuesta integrada.

Al analizar el futuro de la industria, Alicia Silva destacó que la tecnología jugará un papel decisivo en áreas como eficiencia hídrica, gestión energética y manejo de residuos.

Particularmente en regiones con estrés hídrico, como Los Cabos, señaló que los sistemas avanzados de tratamiento y reutilización de agua pueden generar importantes beneficios operativos y ambientales. También identificó el manejo de residuos como uno de los desafíos más subestimados dentro del diseño hotelero.

Con frecuencia, explicó, los proyectos no contemplan espacios suficientes para la separación, almacenamiento y procesamiento de residuos, lo que limita la implementación de estrategias de economía circular. No obstante, advirtió que la tecnología por sí sola no es suficiente.

La capacitación del personal y la simplicidad operativa son factores igualmente importantes para garantizar que los sistemas realmente funcionen.

La conversación concluyó con una reflexión compartida por Booth y Breeding sobre la importancia de la operación en el éxito de cualquier activo hotelero. Desde el diseño de circulaciones y áreas de servicio hasta la ubicación de oficinas, almacenes y espacios de apoyo, cada decisión arquitectónica tiene implicaciones directas sobre los costos operativos y la experiencia del huésped.





Curso BOMA

Fundamentos de la gestión inmobiliaria

Una introducción estratégica, impartida por BOMA International, para comprender la operación de edificaciones inteligentes y sustentables.



Gestión de riesgos y finanzas



Relaciones positivas con inquilinos



Operaciones y mantenimiento de edificios



ASOCIACIÓN MEXICANA DEL EDIFICIO INTELIGENTE Y SUSTENTABLE A. C.

10 de Agosto al 07 de Octubre 2026

Torre Reforma

Modalidad Mixta

Lunes y Miércoles de 5:00 pm a 7:30 pm

Conoce el programa e insíbete en:

www.imei.org.mx

+52 1 56 4157 7449

REBS SUMMIT 2026 MONTERREY

**TENDENCIAS, INVERSIÓN Y CRECIMIENTO
SOSTENIBLE EN NUEVO LEÓN**

Por: Juan Rangel
antonio.rangel@inmobiliareconnect.com



Impulsado por el nearshoring, la llegada de inversión extranjera y el crecimiento industrial, Monterrey continúa con el reto de construir una ciudad competitiva, eficiente y habitable, integrando infraestructura, tecnología y sostenibilidad.

Hoy, Nuevo León es uno de los principales motores económicos y de desarrollo en México, impulsado por su fortaleza industrial, ubicación estratégica y capacidad para atraer inversión nacional e internacional.

En medio del auge del nearshoring y el crecimiento de la tecnológica, el estado tiene una oportunidad histórica para evolucionar hacia una región más sostenible, integrada y competitiva.

En este contexto, líderes del sector y autoridades gubernamentales se reunieron en REBS Monterrey 2026, evento impulsado por Inmobiliare Connect para hablar de temas como rentabilidad, vivienda accesible y plusvalía, inteligencia artificial o movilidad en Nuevo León.

NUEVO LEÓN 2030: INFRAESTRUCTURA, CAPITAL Y DESARROLLO INMOBILIARIO CON VISIÓN SOCIAL



Elsa Romero
Tecnológico de Monterrey

El futuro del desarrollo inmobiliario en Monterrey se construye desde la integración estratégica de infraestructura, capital y planeación urbana. Este panel explora cómo alinear crecimiento, rentabilidad y responsabilidad social para impulsar proyectos que eleven la competitividad del estado, fortalezcan su tejido urbano y generen valor sostenible hacia 2030.

Para **Elsa Romero, Directora Nacional Infraestructura y Desarrollo del Tecnológico de Monterrey**, el bienestar de las personas debe ser el centro de cualquier desarrollo.

El modelo de Distrito Tec nació de una crisis de inseguridad que obligó a una reflexión profunda: **dejar de construir murallas y comenzar a invertir en el espacio público.**

Agregó que el modelo actual de desarrollar proyectos standalone (donde cada edificio pide servicios de forma aislada) vuelve ineficiente a la ciudad. “El reto es lograr una colaboración público-privada que premie la eficiencia mediante incentivos y una reglamentación actualizada que permita replicar estos ahorros a escala urbana”.

Marco Garza, socio fundador & Director de GM Capital, enfatizó que la clave para un desarrollo armonioso radica en cambiar el "chip" cultural sobre los derechos adquiridos de propiedad.



Marco Garza
GM Capital

El desarrollador no debe verse como un depredador, sino como un aliado estratégico de la ciudad

Detalló que el **desarrollador no debe verse como un depredador, sino como un aliado estratégico de la ciudad** y que la rentabilidad real aparece cuando se invierte más allá del límite del terreno.

"La clave está en convertirnos en una necesidad para la autoridad. ¿Cómo? Dejando de construir solo del límite de propiedad hacia adentro y empezar a construir hacia afuera. Cuando ejecutas y le metes recursos al espacio público, no saben cómo se paga; el resultado son proyectos donde la gente realmente quiere estar".



Ernesto Rodríguez
JLL México



Complementando la visión de integración, **Pablo Garza Sada**, **Secretario del Consejo Directivo Caprobi Nuevo León**, sostuvo que el concepto de "lo público" debe ser reapropiado por los ciudadanos y los desarrolladores. Indicó que, al ser los bienes inmuebles activos que permanecerán en el lugar por décadas, la planeación debe ejecutarse bajo una lógica de permanencia y convivencia.

"Lo público no es de la autoridad; es de todos, nosotros incluidos. **Es una responsabilidad elemental planear y ejecutar los proyectos como un buen vecino.** Si no se piensa a mediano y largo plazo, el desarrollo acaba siendo en detrimento para la ciudad completa y, eventualmente, para los propios negocios", advirtió.

En el plano económico y de mercado, **Ernesto Rodríguez**, **CEO de JLL México**, habló sobre la recuperación de los distintos activos. Señaló que el mercado de oficinas se está profesionalizando, con una vacancia a la baja donde los **usuarios migran hacia espacios más modernos y funcionales**. Asimismo, destacó la resiliencia del sector retail y el motor imparable de la industria.

"En el mercado industrial, Monterrey es prácticamente un mercado fronterizo totalmente dolarizado. Aunque este año enfrentamos decisiones comerciales y la negociación del T-MEC, somos optimistas del lado de la demanda. El e-commerce ha sido un gran motor y, si las tasas bajan, el crecimiento seguirá siendo importante", comenta Rodríguez.



Pablo Garza Sada
Caprobi Nuevo León



Guillermo Almazo
Inmobiliare Magazine

VIVIENDA Y MERCADO RESIDENCIAL: DEMANDA, ACCESIBILIDAD Y PLANEACIÓN INTELIGENTE

El sector vivienda en México vendió 3.5 millones de unidades en los últimos seis años, de las cuales el 11% se concentraron en Nuevo León. Sin embargo, detrás de estas cifras hay una crisis de accesibilidad: la vivienda social ha desaparecido y la oferta de lujo se triplicó, dejando a una gran parte de la población sin opciones que se ajusten a su capacidad de ingresos y estilo de vida.

Liliana González, Directora de Administración y Finanzas de Gariza, destacó que las nuevas generaciones están impulsando un cambio cultural profundo. Dijo que para los millennials y centennials, el "título de propiedad" pasó a segundo término, priorizando la ubicación y la flexibilidad.

"Ya a nadie le importa el título de propiedad, sino la calidad de vida. **Prefieren ubicación sobre metros cuadrados y flexibilidad** sobre deudas a 30 años. La vivienda en renta institucional empieza a ser una herramienta que te da liquidez para continuar tu estilo de vida", afirma González.

Desde la perspectiva comercial y financiera, **Gerardo Mendizábal, Director Ejecutivo Comercial de HIR CASA**, señaló que los desarrolladores suelen cometer el error de ignorar al mercado secundario y **no entender cómo se financian realmente sus clientes**.

"Muchas veces planeamos proyectos sin pensar en el detalle de cómo se van a financiar. Para comprar un departamento de siete millones, una familia necesita ingresos de 300 mil pesos mensuales. ¿Cuántos mexicanos tienen estos ingresos comprobables? La demanda no desapareció, se fragmentó", explicó.

Para **Raquel Lozano, Founder & CEO de BELIVE Projects**, el problema en Monterrey no es la falta de demanda, sino el desajuste entre lo que se construye y lo que se necesita. Criticó la tendencia de reducir metros cuadrados para intentar hacer el producto "accesible" sin entender que el cliente busca modelos más flexibles.

"La construcción es intuición, pero no hablamos realmente de datos. Diseñamos los proyectos y después queremos ver quién nos presta o a quién le vendemos. El 10% o 20% de los

Los nuevos compradores prefieren ubicación sobre metros cuadrados y flexibilidad sobre deudas a 30 años.



Raquel Lozano
BELIVE Projects



Carlos Barrera
Saint-Gobain Cemix



Marisol Becerra
Monopolio



Liliana Gonzalez
Gariza



Gerardo Mendizábal
HIR CASA

sobrecostos es por decisiones fragmentadas en la etapa inicial donde no nos hablamos entre especialistas".

Según su visión, el **70% del tiempo de un proyecto debería dedicarse a la planeación** conjunta entre arquitectos, financieros, comercializadores y constructores.

Para cerrar el panel, **Carlos Barrera, Gerente de Especificación BIM de Saint-Gobain Cemix**, explicó que la eficiencia constructiva es la clave para que la "pinza financiera" de un proyecto cierre correctamente.

Agregó que la **improvisación en los materiales y procesos no solo afecta la calidad, sino que destruye la rentabilidad** a largo plazo.

"A veces contemplamos un material porque es económico, pero lo barato sale caro. Necesitamos considerar el proyecto como un todo desde que trazamos la primera línea. Si no consideramos la durabilidad y el desempeño de los materiales, terminamos comprometiendo la utilidad con garantías y reparaciones".

Subrayó que metodologías como el BIM (Building Information Modeling) permiten prever conflictos antes de llegar a la obra, optimizando el uso de materiales y evitando retrasos críticos.



El
financiamiento
que convierte
tu inventario
en escrituras

¡Conoce más!



- Casa • Departamento
- Preventa • Oficina • Terreno
- Nave o bodega industrial

HIR
CASA Especialistas en
Financiamiento
Inmobiliario



EL NUEVO LENGUAJE DEL GIRO INMOBILIARIO: DATA, TECNOLOGÍA Y VISIBILIDAD FINANCIERA



René Monroy
CAPI

El sector inmobiliario es el motor de riqueza número uno en el mundo, valuado en 330 trillones de dólares. Sin embargo, es también uno de los más rezagados en adopción tecnológica.

En el marco del foro de innovación inmobiliaria, **René Monroy, CEO y Cofundador de CAPI** señaló que la falta de datos actualizados le cuesta a los desarrolladores hasta el 12% de su margen neto.

Agregó que la digitalización no es solo "automatizar procesos", sino **transformar la operación para obtener una visibilidad financiera** que permita tomar decisiones estratégicas hoy, y no con reportes del mes pasado.

“Es impresionante que llegamos a proyectos con preguntas simples como ¿cuál es la utilidad esperada al cierre de tu proyecto en este momento? Si no podemos responder

esto sin preguntarle a alguien que editó un Excel ayer, estamos sobreviviendo a proyectos sin rumbo”, afirmó Monroy.

Monroy enfatizó que tomar decisiones con información de hace 15 días impacta directamente en la rentabilidad. Para él, el software no debe ser una herramienta para "automatizar el desorden", sino un ecosistema que integre **el presupuesto, las ventas, el financiamiento y la obra** en un mismo sitio para proteger el margen del inversionista.

También recaló que el desarrollo inmobiliario no es un negocio de construcción, sino un negocio financiero donde la edificación es solo el medio para alcanzar el éxito.

“El modelo financiero es el que manda el rumbo de un proyecto, no las ventas solas ni la tramitología. Todas las variables entran a la licuadora y siempre caen en el modelo financiero”, explicó

La falta de datos actualizados le cuesta a los desarrolladores hasta el 12% de su margen neto.

DEL CAOS OPERATIVO AL CONTROL ESTRATÉGICO: INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA DESARROLLADORES INMOBILIARIOS

Roberto Esses, CEO de Lebane México, aprovechó su panel durante REBS Monterrey 2026 para advertir a los desarrolladores que, mientras la tecnología revoluciona otros mercados, el inmobiliario sigue siendo la segunda industria menos digitalizada del mundo, solo superada por la cacería.

Para Esses, esta falta de modernización no es un tema estético, sino financiero. Las **obras no suelen fallar por una mala ejecución técnica, sino por la ausencia de información confiable** para la toma de decisiones estratégicas.

Enfatizó que depender de hojas de cálculo fragmentadas y múltiples versiones de un mismo reporte está costando una fortuna a los desarrolladores.

"Un director llega a destinar más de 14 horas a la semana solo para consolidar información. El 37% de las decisiones en la industria son equivocadas porque se basan en datos no actualizados, lo que puede significar pérdidas superiores al millón y medio de pesos en un solo proyecto", afirmó.

Asimismo relató cómo la **falta de trazabilidad genera un impacto dominó**: si los números no cuadran un lunes por la mañana, las decisiones se postergan, los materiales no llegan y la rentabilidad esperada del 20% o 30% se diluye.

Las obras no fallan por mala ejecución técnica, sino por la ausencia de información confiable para la toma de decisiones estratégicas.

Para combatir esta crisis de datos, propuso una capa de inteligencia artificial diseñada específicamente para entender el lenguaje de la construcción. Dijo que no se trata de un software genérico, sino de una herramienta que centraliza compras, obra y contabilidad en una sola fuente de verdad.

"Ya estamos en el 2026. La IA ya nos alcanzó. **Necesitamos una IA que entienda de construcción** y te permita consultar el flujo de caja o el avance contra presupuesto en tiempo real, incluso desde WhatsApp".

Una de las innovaciones más potentes presentadas es la capacidad de interactuar con el proyecto a través de dispositivos móviles. Esto permite a los directores cargar facturas o revisar la cartera vencida en segundos, eliminando la necesidad de buscar entre cientos de pestañas de Excel.



Roberto Esses
Lebane México

HOSPITALITY EN MONTERREY: NUEVOS DESARROLLOS Y ESTRATEGIAS DE OPERACIÓN



Héctor Villarreal
Posadas

Durante el panel moderado por Erico García, directivos de Marriott International, Posadas, HKS Architects y AXIOMA coincidieron en que Monterrey se ha consolidado como un "top industrial" que ahora exige una oferta de hospedaje mucho más sofisticada y ligada a la experiencia.

Alonso Burgos, Vicepresidente de Desarrollo para Marriott International, destacó la robusta presencia de la cadena en México, con 350 hoteles abiertos y 82 más en camino. Ante la saturación y la alta demanda en Monterrey, comentó que Marriott lanzó estrategias disruptivas para integrar hoteles independientes a su ecosistema.

Añadió que el éxito en Monterrey (donde destacó al JW Marriott como su hotel más exitoso) radica en **estudiar la calidad de la demanda**, pues ya no solo se trata de cuánta gente viene, sino de **qué experiencias específicas están buscando**.



Alonso Burgos
Marriott International

Sobre Grupo Posadas, empresa 100% mexicana con 210 hoteles, **Héctor Villarreal, Director de Desarrollo México de Posadas**, enfatizó la importancia de identificar terrenos estratégicos mediante estudios de factibilidad detallados que garanticen la utilidad al inversionista.

"El nearshoring no deja de crecer; inversiones como la de Kia en Pesquería generan empresas satélites que demandan hospedaje. **Estamos diseñando hoteles operativamente eficientes**, aprovechando cada metro cuadrado e integrando peticiones de las nuevas generaciones como conectividad total y espacios compartidos", señaló.

También dijo que Posadas está lanzando nuevos productos que funcionan como "laboratorios" para adaptar las marcas a lo que el huésped actual realmente utiliza, evitando desperdicios de espacio y maximizando las rentas.



Alejandro Danel
HKS Architects

Alejandro Danel, de la firma HKS Architects, aportó la visión del diseño como pilar de la experiencia del huésped. Según Danel, la hotelería fue el primer sector en rebotar tras la pandemia porque el ser humano tiene una necesidad intrínseca de conectar y salir.

"El huésped es hoy mucho más sofisticado. **Ya no solo elige por precio y ubicación, sino por la historia que el hotel cuenta**. El diseño debe lograr que los metros cuadrados trabajen 24/7. Si el hotel está en un corredor industrial, debe sentirse como una extensión del trabajo, pero con la calidez de una comunidad", afirmó el arquitecto.



Hoy, el huésped es mucho más sofisticado. Ya no solo elige por precio y ubicación, sino por la historia que el hotel cuenta.

Advirtió sobre el riesgo de subestimar el Back of House (áreas operativas): una operación que no se ve ni se siente es lo que garantiza que un huésped regrese, especialmente en los segmentos de lujo y lifestyle.

Para cerrar, **Antonio Villarreal, Director General de Axioma**, empresa especializada en la gerencia y realización de proyectos, habló sobre los errores comunes al iniciar un desarrollo hotelero. Para él, el mayor riesgo no es la construcción, sino la falta de estructura.

"Los proyectos no terminan mal, empiezan mal. El reto es la estructuración, el orden y la gobernanza. **Es vital integrar a todos los jugadores** (dueño, marca, arquitecto y operador) desde el día uno. El operador debe opinar sobre el diseño, porque es quien usará el producto diariamente".



Antonio Villarreal

AXIOMA



Erico García

828 MEDIA

ESTRATEGIA, EFICIENCIA Y VENTAS IMPULSADAS POR TECNOLOGÍA 3D

Iván Arellano, Business Development Manager de Hauzd, presentó ante desarrolladores una solución disruptiva para uno de los mayores dolores de cabeza del sector: el elevado Costo de Adquisición de Clientes (CAC), provocada por procesos de venta lentos y herramientas obsoletas.

Según Arellano, depender de renders estáticos, maquetas físicas y archivos de Excel aumenta drásticamente los "gastos fundidos" y el riesgo de fuga de leads. "Si el cliente no entiende el proyecto al instante, el costo de recuperarlo es superior".

Señaló que la propuesta de Hauzd se centra en una **plataforma que transforma los archivos AutoCAD y 3D de los arquitectos en un Digital Twin** (Gemelo Digital) interactivo. A diferencia de un video o un brochure digital tradicional, esta herramienta permite una experiencia de "todo en uno", a través de:

- **Navegación Inmersiva:** El usuario puede "caminar" por el proyecto con el cursor de forma fluida, sin cortes de escena, explorando amenidades y departamentos.
- **Vistas Reales con Drones:** El modelo 3D se integra con tomas de dron para mostrar las vistas exactas que tendrá el cliente desde, por ejemplo, el piso 20.
- **Omnicanalidad:** Funciona en línea (vía link), pero también es descargable para tabletas o celulares, lo que lo hace ideal para ferias inmobiliarias o zonas donde el internet es limitado.

"Hauzd no es un gasto de marketing, es la evolución de la experiencia de compra impulsada por tecnología 3D. Ayudamos a mejorar la rentabilidad permitiendo que el inversionista navegue en su futuro departamento desde cualquier rincón del mundo", concluyó.

Hauzd no es un gasto de marketing, es la evolución de la experiencia de compra impulsada por tecnología 3D.



Iván Arellano
Hauzd

CONFERENCIA JUAN BRINGAS



Juan Bringas
Secretaría de Desarrollo Económico

Juan Bringas, representante de la Secretaría de Desarrollo Económico de Monterrey, anunció que el municipio dejó de enfocarse únicamente en la mano de obra para centrarse en el Smart Shoring: el desarrollo y retención de talento altamente calificado y tecnológico.

A través del nuevo Centro de Innovación y Emprendimiento Monterrey (CIEM), ubicado en el Pabellón M, el gobierno municipal busca **transformar el mindset de los ciudadanos para que dejen de ser empleados y se conviertan en emprendedores** capaces de generar empresas de alto valor.

Señaló que el mercado local está saturado de negocios tradicionales, especialmente en el sector alimenticio. La nueva directriz es impulsar proyectos que utilicen la tecnología y la innovación como diferencial competitivo.

“La mayoría de los emprendedores nos llegan porque quieren vender salsas o productos alimenticios a las grandes cadenas. **Lo que realmente requiere esta ciudad son startups de base tecnológica.** Tenemos que cambiar esa mentalidad para crecer de otra manera”, afirmó.

El mercado está saturado de negocios tradicionales. La nueva directriz es impulsar proyectos que utilicen tecnología e innovación como diferencial competitivo.

Uno de los puntos más críticos de su intervención fue el combate a la informalidad. Con 32 millones de personas en la informalidad a nivel nacional, Bringas advirtió que este fenómeno podría hundir al país a largo plazo al no generar recursos para infraestructura y educación.

También enfatizó que para aquellos negocios que ya operan y buscan escalar, existe el programa Emprendimiento Monterrey, que vincula a pymes con grandes cadenas como OXXO, 7-Eleven, Walmart y HEB. “El objetivo es **fortalecer las cadenas de valor locales** y asegurar que los pequeños proveedores tengan las herramientas financieras y de marketing digital para competir”.

Finalmente, Juan Bringas hizo un llamado al sector inmobiliario para sumarse como mentores. “Si algo está bien cimentado, no tiene por qué cambiarse”.

SOSTENIBILIDAD QUE CREA VALOR INMOBILIARIO. EL ROL DE LEED EN LA INVERSIÓN INSTITUCIONAL



Aidee Olmos
USGBC

En el siguiente panel se discutió cómo las certificaciones han pasado de ser un sello reputacional a convertirse en el lenguaje universal para acceder a capital, reducir riesgos y maximizar el valor de los activos en 2026. La certificación LEED es una herramienta estratégica para atraer inversión institucional, mejorar el desempeño de activos inmobiliarios y alinear los portafolios con criterios E.S.G.

Rebeca Ortiz, Directora de Desarrollo de Negocios del GBCI, abrió el panel destacando que el 66% de los profesionales de Real Estate a nivel global consideran la sostenibilidad central en su estrategia, impulsada principalmente por el acceso a financiamiento y la creación de valor.

“En 2026, la certificación LEED y otras métricas de desempeño se han consolidado como la evidencia que los bancos exigen para **validar que un edificio es una inversión segura y resiliente**”.

Aidee Olmos, Principal Sustainable Finance de USGBC y ex-banquera con 27 años de trayectoria, enfatizó la necesidad de hablar el idioma financiero.

"Hay que dejar de romantizar la sostenibilidad y ver cómo sí es rentable. Hoy los bancos no solo analizan estados financieros, sino el **comportamiento presente y futuro de los edificios**. La certificación ya no es un sello en una caja; son datos que dan confianza al inversionista y permiten el acceso a financiamiento con impacto social", afirmó Olmos.

Desde la perspectiva bancaria, **Armando de la Rosa, Sustainability & Climate Front Manager de BBVA**, dijo que la sostenibilidad es, ante todo, mitigación de riesgos.

Por su parte, **Laura Chávez, Gerente de Certificaciones y Agua de FUNO**, compartió que la fibra tiene el compromiso de que el 100% de su nueva deuda esté etiquetada como sostenible.

"Si no cumplimos los objetivos ligados a las certificaciones, perdemos dinero. Trabajamos en conjunto. Incluso para atraer inquilinos en plazas como Monterrey, la certificación es hoy un requisito de firma".



Laura Chávez
FUNO



Vicente Granados
PUMA



El 66% de los profesionales de Real Estate a nivel global consideran la sostenibilidad central en su estrategia

Finalmente, **Vicente Granados, de PIIMA Consultores**, subrayó que las certificaciones técnicas basadas en ciencia (como LEED) son la única forma de traducir el desempeño de un edificio a dólares y pesos.

"El mercado mexicano ya castiga a los activos ineficientes. Un edificio que nace sin certificación está casi destinado a quedarse rezagado. Las certificaciones proporcionan métricas reales que los inversionistas entienden y consideran en su flujo de caja para proteger su deber fiduciario".



Armando de la Rosa

BBVA



Rebeca Ortiz

GBCI

ESCABILIDAD CON TRAZABILIDAD; EL NUEVO ESTÁNDAR DEL REAL ESTATE



Liliana Bernal
MIND Growth Management

Para **Liliana Bernal, fundadora de MIND Growth Management**, los desarrolladores cometen el error de creer que la venta es un proceso sencillo, dejando la supervisión en manos de equipos sin preparación o deslindando por completo el marketing de los resultados comerciales.

Con una trayectoria que respalda la venta de más de dos mil 300 unidades y transacciones por 10 mil millones de pesos, Bernal presentó una solución que busca erradicar la fragmentación de información que hoy drena la rentabilidad del sector.

En primer lugar, Liliana identificó que el **desarrollador promedio utiliza múltiples plataformas que no se hablan entre sí**, perdiendo la trazabilidad del cliente.

"Si no hay una planeación de marketing con presupuesto definido y medible, el desarrollador se queda sin la herramienta que genera el objetivo", señaló.

Los desarrolladores cometen el error de creer que la venta es un proceso sencillo, dejando la supervisión en manos de equipos sin preparación.

Además, **criticó la "cobranza artesanal"** que aún impera, donde se cotejan pagos de forma manual, y la centralización de la información en una sola persona, lo que impide que el equipo trabaje alineado al plan de negocio.

Para resolver esto, MIND desarrolló **Center Operations Co.**, una plataforma que no funciona como un simple CRM, sino como un sistema operativo para el desarrollador. La herramienta cubre todo el ciclo de vida del proyecto:

- **Planeación Estratégica:** Carga de reglas de negocio, descuentos automatizados e incrementos por clúster de producto.
- **Marketing Especializado:** Conexión directa con Meta, TikTok y sitios web para medir el costo por lead y la tasa de conversión en tiempo real.
- **Cobranza Automatizada:** Alianza con STP (Sistema de Transferencias y Pagos) para que el cliente reciba su estado de cuenta y recibos de forma automática.
- **Post-venta y Garantías:** Gestión de entregas y evidencia digital para proteger al desarrollador ante reclamos de garantías.

El objetivo de Liliana Bernal es pasar de un modelo que depende de vendedores estrella a uno basado en procesos institucionales. Esto no solo mejora la eficiencia, sino que protege la reputación del desarrollador y el patrimonio del cliente.

TERMÓMETRO DEL MERCADO INDUSTRIAL EN NUEVO LEÓN

El sector automotriz volvió a ser el eje de la economía regia en 2026, seguido por la electrónica y el comercio.



Marcos Álvarez
Market Analysis

Tras años de crecimiento acelerado impulsado por la pandemia, el mercado industrial de México entró en una fase de normalización. Por ello, **Marcos Álvarez, CEO de Market Analysis**, presentó las cifras de absorción y disponibilidad que definen el panorama para el cierre de 2026.

En primer lugar, dijo que Monterrey no solo se mantiene como el mercado con mayor disponibilidad del país, sino que ha comenzado a mostrar signos de una madurez más sana y estable. A nivel nacional, el 2025 cerró con una **absorción de 46.24 millones de pies cuadrados**. Sin embargo, el inicio de 2026 mostró precios al alza.

“Ciudad de México lidera los precios de renta con 95 centavos de dólar por pie cuadrado, mientras que Monterrey se mantiene competitivo en los 68-70 centavos”

Con un **inventario total de 153 millones de pies cuadrados**, Monterrey es el gigante indiscutible. Álvarez destacó que, aunque la vacancia subió al 10.32%, esto representa un mercado más equilibrado y con opciones para los nuevos inquilinos.

"La absorción que estamos viendo en 2025 y lo que va de 2026 es muy similar a la de 2020. Estamos regresando a los niveles de un mercado sano antes de la distorsión que causó la pandemia", explicó.

Añadió que, mientras en 2025 la **industria automotriz cayó al tercer lugar**, en el primer trimestre de 2026 recuperó el primer puesto, señalando que el sector automotriz vuelve a ser el eje de la economía regia, seguido por la electrónica y el comercio.

En cuanto al análisis detallado por zonas dijo que:

- **Santa Catarina y Ciénega de Flores.** Registraron incrementos en absorción, mientras que Apodaca experimentó una baja del 40%.
- **Naves a la medida.** El 69% de las transacciones se concentran en naves de hasta 150 mil pies cuadrados. La recomendación de Álvarez fue: construir naves de 150 mil pies divisibles en módulos de 50 mil para maximizar la comercialización.
- **El auge del Subarriendo.** Una tendencia nacida en 2022 que sigue creciendo; actualmente hay 2.11 millones de pies cuadrados disponibles bajo este esquema en Monterrey.

ESTÁNDARES QUE TRANSFORMAN VALOR: SOSTENIBILIDAD, CALIDAD Y RENTABILIDAD EN EL DESARROLLO INMOBILIARIO CENTRADO EN EL USUARIO

Este panel analizó cómo certificaciones, diseño eficiente y un enfoque centrado en el usuario no solo mejoran la experiencia, sino que generan mayor absorción, primas en renta y valorización de activos.

Dafne Galván, subgerente de ASG en Fibra Inn, presentó una hoja de ruta con visión a 2030 y 2035 que posiciona a la FIBRA como líder en reporte bajo estándares internacionales.

Indicó que el hotel JW Marriott Monterrey Valle se convirtió en el primer activo en América Latina en obtener la **certificación europea Access for You**, que garantiza accesibilidad integral (motriz, auditiva, visual y cognitiva) para personas con discapacidad y adultos mayores.

Edgardo Aguilar, director de ingeniería de Panel Rey, explicó cómo la fabricación de materiales hoy impacta directamente en los puntos LEED de un proyecto.

"Nuestras plantas funcionan como centros de acopio: reciclamos el yeso y el papel (100% reciclado de proveedores locales) para evitar que terminen en rellenos sanitarios. El futuro está en las envolventes que minimizan el consumo energético del edificio durante toda su vida operativa".

Roberto Oropeza, Gerente de Inversiones de Deltack, destacó que, aunque ellos actúan como administradores de fondos y no como constructores directos, sus políticas de inversión responsable obligan a sus socios desarrolladores a cumplir con planes de acción climática y social.

"Hacer las cosas bien a largo plazo paga. **Ya no evaluamos sólo el retorno financiero, sino cómo el proyecto impacta positivamente a la comunidad**".

Por su parte, **Leonel González, director comercial Inna Beach Condos & Hotels Puerto Morelos**, presentó el proyecto Inna Beach en Puerto Morelos como ejemplo de cómo la sostenibilidad se traduce en valor de mercado.

Bajo un concepto de condotel, el **diseño asegura que el inmueble mantenga su valor** y estándares operativos a través del tiempo, ofreciendo una comunidad ordenada y no sólo cajas de ladrillos.



Dafne Galván
Fibra Inn



Edgardo Aguilar
Panel Rey



Leonel González
Inna Beach Condos & Hotels Puerto Morelos



Roberto Oropeza
Deltack



Lourdes Salinas
Three Consultoría Medio Ambiental

**Ya no
evaluamos
sólo el retorno
financiero,
sino cómo
el proyecto
impacta
positivamente
a la comunidad**

VERTICALIZACIÓN EN MONTERREY: DENSIDAD, COSTOS Y EJECUCIÓN



Edmundo Gómez
GM Desarrollos



Jorge González
Vitro Vidrio Arquitectónico



Justino Mata
Accumin Intelligence

La verticalización en Monterrey representa un desafío complejo que requiere un delicado equilibrio entre rentabilidad, diseño arquitectónico y calidad urbana.

Durante el panel, se dijo que, aunque la mayoría de los regios consideran que vivir en vertical es el camino correcto para la ciudad, existe una desconexión entre la oferta disponible, los precios de mercado y la infraestructura urbana necesaria para soportarlo.

Justino Mata, Head de Accumin Intelligence, destacó la paradoja que vive Monterrey en su proceso de verticalización y mencionó que, aunque la **ciudad lidera el desarrollo de rascacielos en el país**, con más del 30% de los edificios de más de 25 niveles concentrados en la zona metropolitana, el mercado se enfrenta a una desconexión entre la oferta y la realidad urbana.

Aseguró que la ciudad tiene precios de venta que promedian los 87 mil pesos por metro cuadrado, superando incluso a la Ciudad de México.

Edmundo Gómez, Director de Desarrollo en GM Desarrollos, defendió el modelo de usos mixtos como la solución al colapso vial.

Monterrey ya tiene precios de venta que promedian los 87 mil pesos por metro cuadrado, superando incluso a la Ciudad de México.

"Con proyectos como Distrito Armida, vimos que el valor de los departamentos se duplicó desde su preventa en 2019 gracias a la dotación de servicios de proximidad. **El reto es que la gente pueda caminar 700 metros sin tener que usar el carro** para un trayecto de 3 kilómetros por falta de banquetas", explicó.



Ricardo Díaz Socio Director de The Facade Studio y Jorge González, Gerente Arquitectónico México de Vitro Vidrio Arquitectónico, alertaron sobre los riesgos de la construcción vertical si no se realizan pruebas de desempeño.

Entre los puntos, los expertos destacaron:

- **Falla Sistémica:** En una torre, un error de diseño en un empaque o vidrio se replica cientos de veces hacia arriba.
- **LEED v5:** Los expertos adelantaron que la nueva versión de la certificación LEED ahora exige de forma mandatoria verificar el desempeño real de la envolvente.
- **Simulación vs. Realidad:** Hoy es posible simular escenarios de viento y calor antes de colocar el primer cristal, permitiendo elegir productos que rechacen el calor sin perder transparencia.

Sobre esto, Dan Díaz dijo que **Monterrey tiene las mejores fachadas** por necesidad. "su clima no perdona nada. O respondes con ingeniería o el costo operativo del edificio lo vuelve insostenible".



Ricardo Dan Díaz
The Facade Studio



Ulises Treviño
BEA

POLÍTICA AMBIENTAL Y DESARROLLO URBANO EN NUEVO LEÓN

Para cerrar la primera parte de REBS Monterrey 2026, **Raúl Lozano, Secretario de Medio Ambiente de Nuevo León**, presentó los pilares de la nueva gestión estatal, afirmando que el crecimiento del estado debe estar intrínsecamente ligado a la restauración de los ecosistemas y la innovación tecnológica.

Un anuncio clave durante su panel fue la consolidación de la División Ambiental, un cuerpo coordinado que integra a la Secretaría de Medio Ambiente con la Fuerza Civil, Protección Civil y la Agencia de Calidad del Aire. Destacó los siguientes puntos:

- **Flagrancia:** En solo ocho meses, se detuvo a más de 250 personas por delitos como provocar incendios, maltrato animal o tirar basura en arroyos.
- **Control Vehicular:** Se retiraron de circulación más de 330 vehículos contaminantes y sancionaron a 60 camiones de carga por no cubrir materiales volátiles.

Para combatir las "islas de calor" dijo que el gobierno implementó el programa Bosques Ciudadanos:

- **Bosques de Agua:** Regeneración de la cuenca alta en el Parque Nacional Cumbres para recargar mantos freáticos y frenar la velocidad del agua de lluvia hacia el río Santa Catarina.
- **Bosques Urbanos:** Reforestación masiva en arterias como Morones Prieto, Constitución y bajo las líneas del Metro. Lozano destacó una tasa de sobrevivencia del 97% en los árboles plantados.

Finalmente, Lozano lanzó un llamado a la responsabilidad del sector privado, especialmente en la gestión de escombros.



Raúl Lozano
Gobierno de Nuevo León

El crecimiento del estado debe estar intrínsecamente ligado a la restauración de los ecosistemas y la innovación tecnológica.

LA ARQUITECTURA COMO GANADORA DE VALOR EN EL DESARROLLO INMOBILIARIO



Santiago Pérez
Gómez Platero Architecture & Urbanism

Santiago Pérez, Director Internacional de Negocios de Gómez Platero Architecture & Urbanism, presentó una visión donde la arquitectura deja de ser un gasto estético para convertirse en el motor principal de rentabilidad y plusvalía.

Bajo la premisa del "Triple Ganar", Pérez argumentó que un proyecto inmobiliario sólo alcanza su máximo potencial cuando **beneficia simultáneamente al desarrollador (negocio), al usuario (confort) y a la ciudad (entorno)**.

“Ante la proyección de que el 75% de la población vivirá en urbes para 2045, el valor real de un desarrollo hoy depende de su capacidad para ser una plataforma de desarrollo que genere comunidad y mejore el tejido urbano existente, y no solo de la venta de metros cuadrados aislados”.

Durante su intervención, utilizó casos emblemáticos como Catehua en Monterrey para ilustrar cómo el diseño inteligente puede "abrazar" infraestructuras públicas, como el Metro, para traccionar flujos económicos y convertir la ciudad misma en la principal amenidad del proyecto. Santiago enfatizó que el **espacio público y los zócalos comerciales abiertos son los verdaderos generadores de valor** en el mercado actual, permitiendo que proyectos de gran escala o intervenciones precisas en cascos históricos se vuelvan íconos de identidad.

Finalmente, dijo que los desarrollos más exitosos y flexibles son aquellos que borran los límites entre lo privado y lo público, adaptándose dinámicamente al paso del tiempo y a las nuevas necesidades sociales.

Los desarrollos más exitosos y flexibles son aquellos que borran los límites entre lo privado y lo público, adaptándose y a las nuevas necesidades sociales.

CONFERENCIA MAGISTRAL: LOS PROYECTOS URBANOS QUE NECESITA MONTERREY



Miguel Treviño
Tecnológico de Monterrey

Miguel Treviño, Director de la Escuela de Gobierno del Tecnológico de Monterrey, inició la segunda parte de REBS Monterrey 2026 asegurando que "hay problemas que se solucionan no solucionándolos y soluciones que agravan los problemas".

El exalcalde planteó que la conversación pública está atrapada entre dos extremos que no cambian el modelo de ciudad: las obras pequeñas de mantenimiento (pavimento y pluviales) y los megaproyectos "faraónicos" de miles de millones que tardan décadas en concretarse.

Durante su turno, **presentó una hipótesis basada en un triángulo de inversión**. En la base están los proyectos de menos de 100 millones de pesos (pavimentación) y en la cima los de decenas de miles de millones (segundos pisos en Gonzalitos o traer agua del Pánuco).

Sin embargo, destacó que la verdadera transformación está en la franja medi, es decir, proyectos que oscilan entre los 300 y 900 millones de pesos.

En respuesta a las quejas sobre el tráfico, Treviño dijo que el **problema no es únicamente la movilidad, sino la crisis de vivienda**. "La gente hace dos horas de camino porque no hay casas donde tienen que estar para que puedan ir a trabajar en un tiempo razonable. No tenemos casas cerca de los empleos y esa conversación no está en la mesa".

Como ejemplo de solución, mencionó la calle Enrique H. Herrera. Según Treviño, una inversión de aproximadamente 400 millones de pesos para regenerar esta vía conectaría caminando a miles de habitantes de zonas populares como Canteras con el polo de empleo de Distrito Armida.

"Es un proyecto que cambia la vida de 150 mil personas y le quita tráfico a las grandes avenidas, pero nadie está hablando de él porque cruza la frontera entre San Pedro y Monterrey".

Asimismo, recordó que proyectos emblemáticos como el Parque Bosques del Valle enfrentaron resistencia inicial porque nadie los estaba pidiendo.

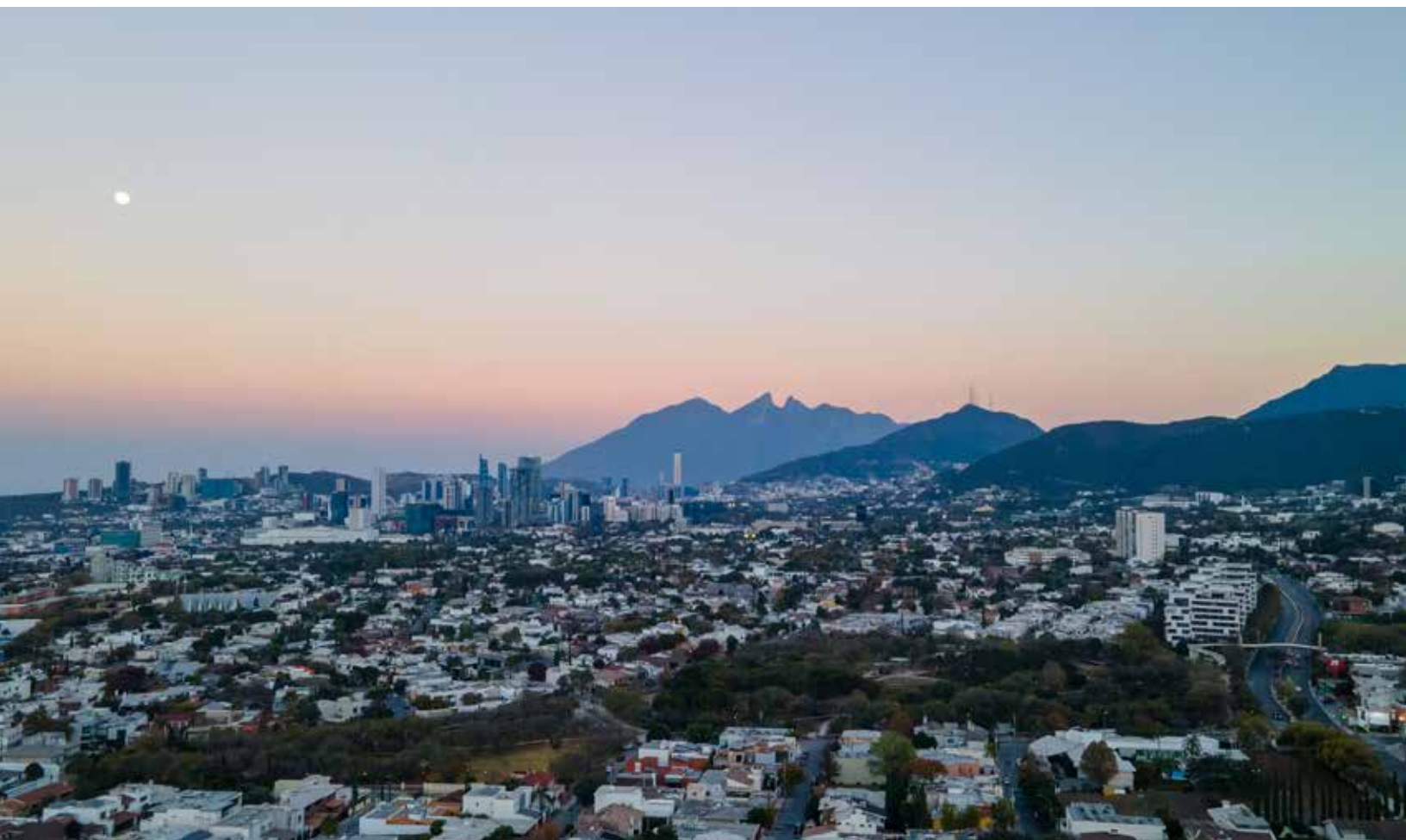
"Hay proyectos que el común de la gente desea desde lo más profundo, pero no los demanda porque está ocupada en el día

a día. Sin embargo, una vez realizados, cambian el ADN de la ciudad y se vuelven irrenunciables".

El exalcalde cerró invitando a los desarrolladores a influir en la conversación pública: Señaló que la calidad de la ciudad depende de la calidad de sus conversaciones.

"Dejemos de hablar de los proyectos faraónicos que nunca llegan y hablemos de aquellos que, con los recursos actuales, pueden darnos una ciudad vivible en los próximos tres años".

Proyectos emblemáticos como el Parque Bosques del Valle enfrentaron resistencia inicial porque nadie los estaba pidiendo.



CENTROS URBANOS 2030: REGENERACIÓN, DENSIDAD Y VALOR SOSTENIBLE

Los centros de las ciudades están redefiniendo su papel como núcleos de actividad económica, social y cultural.

Este panel analizó cómo la planeación, el diseño y la ejecución de proyectos inmobiliarios pueden detonar la regeneración urbana, impulsar la densificación inteligente y crear valor a largo plazo.

José Antonio Torre Medina, Director del Centro para el Futuro de las Ciudades del Tecnológico de Monterrey, comenzó el panel diciendo que el 35% del espacio urbanizado de Monterrey está perdiendo población, especialmente en los centros históricos, mientras las familias son expulsadas a las orillas.

"Tenemos escuelas en el centro sin niños y niños en las periferias sin escuelas. El 60% de los infantes hoy viven en zonas alejadas, pero el 42% del empleo se sigue concentrando en el Centro y Valle Oriente", señaló.

Adrian García Iza, Co Founder de IOS Offices, y Alexandre Lenoir, Founder de LeNoir & Asociados, enfatizaron que los patrones sociales han cambiado radicalmente. Destacaron que las nuevas generaciones (solteros, divorciados o parejas sin hijos) **ya no**

ven la propiedad como su principal patrimonio y prefieren la flexibilidad.

En este punto, García Iza dijo que la solución no siempre es construir torres nuevas, sino regenerar edificios viejos en el centro para crear departamentos de 60 a 80 metros cuadrados con amenidades compartidas.

Asimismo, se mencionó la necesidad de profesionalizar el mercado de renta en México para atraer a los capitales que hoy prefieren invertir en portafolios de renta en Estados Unidos.

En este punto, **Kenji López, Founder de Urvita Monterrey**, presentó el caso de Tampiquito como un piloto de regeneración exitosa. Señaló que, en un entorno donde la ley suele topar la densidad a 150 viviendas por hectárea, su equipo logró utilizar vehículos legales para fragmentar propiedades y ofrecer viviendas pequeñas en zonas caminables.



Alexandre Lenoir
LeNoir & Asociado



Kenji López
Urvita Monterrey



José Villarreal
Orange Investments



"No necesitamos sólo desarrollos de dos mil viviendas; **necesitamos 100 desarrolladores haciendo cada uno una torre de 20 departamentos**. La escala pequeña y mediana reduce riesgos y humaniza la ciudad", explicó.

Alexandre Lenoir cerró diciendo que **Monterrey está adoptando involuntariamente el modelo europeo** debido a que el sistema económico actual ya no permite el estilo de vida de los años 90.

"El reto será envejecer con dignidad en una ciudad articulada alrededor del transporte público, reduciendo la dependencia del vehículo"

Las nuevas generaciones ya no ven la propiedad como su principal patrimonio y prefieren la flexibilidad.



José Antonio Torre Medina
Tecnológico de Monterrey



Adrian García Iza
IOS Offices

ATRACCIÓN DE INVERSIÓN EN NUEVO LEÓN Y UN FUTURO DE NEGOCIOS A LARGO PLAZO

"Hacer ciudad es imaginar un espacio en permanente cambio donde lo esencial permanece", afirmó **Natalia de León, directora de inversión de Nuevo León**, al abrir su presentación sobre el futuro de la inversión en el estado.

Indicó que, con un portafolio de más de cuatro mil 500 empresas extranjeras, Nuevo León se consolida como el **epicentro del nearshoring en América Latina**, apalancado en una estrategia de cuatro pilares competitivos: ubicación, conectividad, talento y ecosistema.



Natalia de León
Gobierno de Nuevo León

También destacó que la conectividad ya no es solo terrestre hacia EE. UU. y que la administración logró hitos de conectividad internacional, como:

- **Vuelos Directos:** Apertura de la ruta Monterrey-París (Charles de Gaulle), sumándose a las conexiones directas con Tokio y Seúl.
- **Frontera Estratégica:** El cruce fronterizo con Laredo, Texas, ha sido acondicionado para agilizar el flujo comercial de las empresas manufactureras.
- **Logística Ferroviaria:** Conexión directa con CPKC y Union Pacific (Grey Group) para el traslado masivo de productos hacia Canadá.

Respecto a los data center, comentó que hay una sensibilidad reciente sobre el tema de energía. "Los Data Centers están llegando a Nuevo León porque **encuentran tecnología de eficiencia**, como el reciclaje de agua y procesos de energía limpia, lo que desmiente que sean consumidores insostenibles".

En ese contexto, agregó que el estado no solo atrae ensambladoras (Tier 1), sino que ha desarrollado clústeres especializados que son únicos en México.

Para cerrar, la funcionaria **resaltó el Parque de Investigación e Innovación Tecnológica (PIIT)** como el lugar donde la academia (Tecnológico de Monterrey, UANL) y la industria convergen.

Nuevo León se consolida como el epicentro del nearshoring en América Latina, con más de cuatro mil 500 empresas extranjeras.

ONE PARTNER, ZERO LOOSE ENDS.

COST ENGINEERING

CRITICAL PATH

RISK MITIGATION

SCOPE CONTROL

OWNER'S
REPRESENTATION

TURNKEY DELIVERY

El nearshoring trae capital a México. La diferencia entre una inversión que rinde y una que se diluye no está en construir: **está en cómo se gestiona cada decisión.**

En **belive projects** gestionamos tu desarrollo industrial de principio a fin: **ingeniería de costos** que protege tu rentabilidad, **control de alcance y riesgo** en cada etapa, y **owner's rep** desde la decisión de inversión hasta la entrega **llave en mano**. Un solo responsable. **Cada decisión, bajo control.**

belive 



[PRECISION IN EXECUTION]
📞 81.1816.4928 > BELIVE.MX



ASEGURAMIENTO Y AFIANZAMIENTO INTEGRAL DE PROYECTOS INMOBILIARIOS



Juan Carlos Ortiz
Murguía Consultores

En un mercado como Monterrey, la prevención de riesgos se ha vuelto tan crítica como la ingeniería misma.

Juan Carlos Ortiz, Director General Adjunto de Murguía Consultores, presentó la estrategia de gestión de riesgos y prevención como un pilar fundamental para la viabilidad de los grandes desarrollos inmobiliarios e industriales en el contexto actual de Nuevo León.

El experto dijo que, en una industria donde el costo de la tierra, las exigencias ambientales y la complejidad legal van en aumento, **la prevención de riesgos se ha vuelto tan crítica como la ingeniería misma.**

Enfatizó que el valor real de un broker no está solo en la emisión de la póliza, sino en la administración del siniestro.

Con más de 10 mil siniestros procesados anualmente, Grupo Murguía ofrece una consultoría que garantiza que, ante cualquier incumplimiento o accidente, el proyecto no se detenga.

"Cada proyecto es un mundo. **No es lo mismo asegurar un edificio en Monterrey que un desarrollo en la costa.** Diseñamos el programa de aseguramiento en función de las variables específicas de cada cliente para proteger su futuro hoy", concluyó.

SUPPLY CHAIN EN EVOLUCIÓN: MONTERREY COMO NODO ESTRATÉGICO DE LOGÍSTICA Y DISTRIBUCIÓN



Gonzalo Gutiérrez
Cushman & Wakefield



Carlos Vega
Listech Logistics

La reconfiguración de las cadenas de suministro en Norteamérica posicionó a Monterrey como un hub clave para manufactura, almacenamiento y distribución.

Por ello, este panel analizó eficiencia operativa, intermodalidad, nearshoring y estrategias de inversión para optimizar costos, tiempos y resiliencia en la cadena de suministro a largo plazo.

Gonzalo Gutiérrez, Executive Managing Director de Cushman & Wakefield, destacó que México ya cuenta con más de 65 millones de compradores digitales. Dicho fenómeno, acelerado por la pandemia, obligó a las empresas de retail a redefinir su eficiencia operativa para no quedar fuera del mercado.

"Hace 28 años, el mercado industrial era 80% manufactura y 20% logística. Hoy, con más de 160 parques industriales en la región, **la logística es el motor que está democratizando el consumo**", señaló Gutiérrez.

Para **Carlos Vega, Director de Alianzas Estratégicas y Ventas de Listech Logistics**, la sofisticación del sector 3PL (Third Party Logistics) radica en la integración total. Afirmó que la tecnología ya no es una opción, sino la plataforma básica para sobrevivir en un entorno de "entrega inmediata".

Durante el Mundial 2026, grandes empresas de consumo masivo ajustarán sus estructuras logísticas y tecnológicas para atender la demanda masiva de visitantes.



A pesar de la volatilidad geopolítica, los panelistas se mostraron optimistas sobre la competitividad de la región. Gutiérrez enfatizó que **Monterrey es la solución ideal para acelerar la distribución hacia Estados Unidos**, ganando el 70% de los proyectos de selección de sitio frente a ciudades fronterizas estadounidenses.

Sobre el tema del Mundial de Fútbol. Carlos Vega dijo que grandes empresas de consumo masivo, como Coca-Cola, Pepsi, Heineken u OXXO, **han tenido que reajustar sus estructuras logísticas** y tecnológicas para atender la demanda masiva de visitantes.

"No se trata solo de los partidos en el estadio; se trata de asegurar que el producto correcto esté en el lugar correcto en el momento exacto para millones de personas", afirmó.



Guillermo Almazo
Inmobiliare Magazine

NEARSHORING EN RECONFIGURACIÓN: INDUSTRIA, T-MEC Y RESILIENCIA OPERATIVA

En el panel de cierre de REBS Monterrey 2026, líderes del sector destacaron que, a pesar de la renegociación del tratado y la incertidumbre política, el sector de México, especialmente en manufactura, son más sólidos que nunca.

Raúl Arroyo, Head of Development de Industrial Gate, dijo que mientras que el sector logístico es volátil y de rápida migración, la manufactura es el ancla de la economía.

“México produce hoy entre 4 y 4.5 piezas de cada 10 que consume el mercado estadounidense. En el último año, **capturó el 1.0% de la cuota de mercado** que perdieron potencias como China y Alemania”.

Sergio Reséndez, Executive Managing Director de Colliers MTY, remarcó la importancia de quitar el “ruido mediático” sobre las amenazas de aranceles. Recordó que la revisión del T-MEC en 2017, lejos de frenar la industria, trajo consigo el mayor “boom” histórico para el país al elevar las reglas de contenido regional.

“Casos como el de Stellantis o General Motors, que reajustan plantas en la región, responden más a cambios de plataformas tecnológicas que a una salida del país”.

Mario Carvajal, Subdirector Fiduciario de Monex, agregó que el sector inmobiliario industrial evolucionó hacia un modelo estrictamente financiero, donde la figura del fideicomiso es el vehículo esencial para brindar certidumbre a los inversionistas globales.

La digitalización permite que fondos institucionales de lugares tan remotos como Singapur supervisen el desempeño de sus activos en Monterrey en tiempo real.



Sergio Reséndez
Colliers Monterrey



Eduardo Moses
Kinenergy



Guillermo Almazo
Immobiliare Magazine



Según Carvajal, el rol del fiduciario ya no es un ente reactivo que espera instrucciones, sino un socio proactivo que acompaña al desarrollador desde la adquisición de la tierra hasta la operación de la nave.

Además, destacó que la **digitalización es hoy un estándar innegociable**, permitiendo que fondos institucionales de lugares tan remotos como Singapur supervisen el desempeño de sus activos en Monterrey en tiempo real y firmen transacciones complejas desde un dispositivo móvil, garantizando transparencia y agilidad.

Por su parte, **Eduardo Moses, Director Costumer Success de Kinenergy**, enfatizó que la eficiencia energética dejó de ser una iniciativa de responsabilidad social para convertirse en un factor determinante para el cierre de contratos industriales.

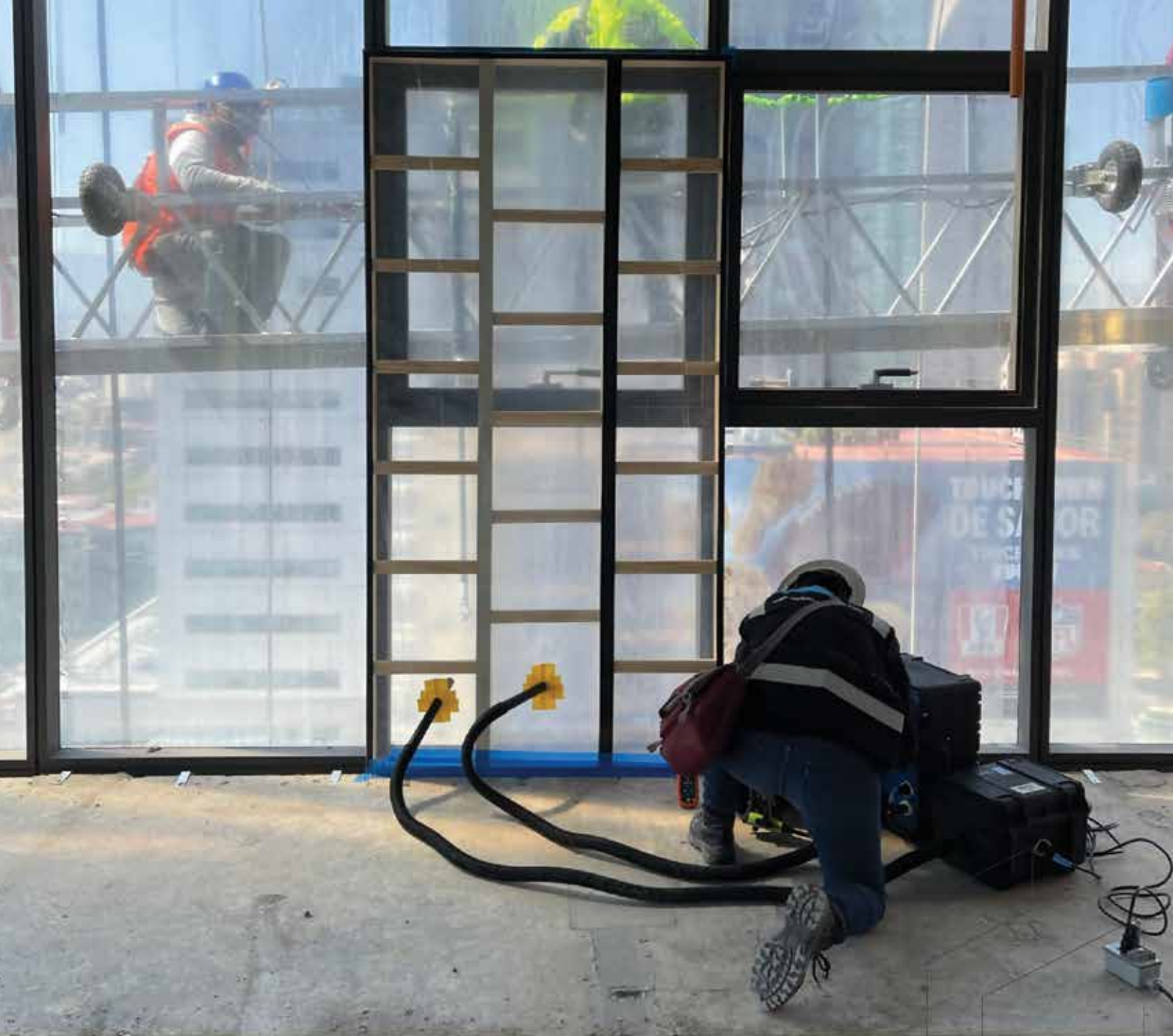
“Los retos actuales de disponibilidad y calidad de la energía en México obligan a los desarrolladores e inquilinos a diseñar infraestructuras que permitan hacer más con menos.



Raúl Arroyo
Industrial Gate



Mario Carvajal
Monex



+ Pruebas de Hermeticidad.

**+ Investigación y diagnóstico
de filtraciones de agua.**

info@thefacadestudio.com
www.thefacadestudio.com
+52 55 6721 3435

**THE
FACADE
STUDIO**

REB SUMMIT 2026
TIJUANA

**ENTRE LA RECONFIGURACIÓN GLOBAL
Y EL ORDENAMIENTO LOCAL**



El **REB Summit Tijuana 2026**, organizado por Inmobiliare Connect, reunió a los principales actores del sector inmobiliario, industrial, financiero y gubernamental para analizar la evolución reciente de Baja California en un entorno global cada vez más complejo. La jornada se desarrolló en un contexto marcado por la **redefinición del nearshoring**, la incertidumbre comercial y la inminente **renegociación del T-MEC**, factores que han comenzado a reconfigurar las decisiones de inversión en la región.

Las discusiones abordaron desde el comportamiento del mercado industrial y la infraestructura energética, hasta el ordenamiento territorial, los nuevos modelos de vivienda, el turismo médico y la digitalización del sector inmobiliario. En conjunto, los participantes delinearon una **visión**

de futuro en la que la competitividad de Baja California dependerá no solo de su ubicación geográfica, sino de su capacidad para planear, innovar y adaptarse a las nuevas dinámicas económicas, tecnológicas y urbanas.

Este encuentro fue posible gracias al respaldo de las empresas e instituciones que acompañan el impulso y la evolución del sector en la región:

Gold: KONE e Industrial Gate

Silver: Colliers, Panel Rey, MONEX, Saint-Gobain, Cerón, Marriott International, SEICA, Cushman & Wakefield, ArmSec, Bustamante Realty Group, Ware Malcomb, Aliah Industrial, Ciudad Maderas, enso, Eac Homes, FLX Smart Living, y Grupo ADCO.

NEGOCIACIONES DEL T-MEC: IMPACTOS REGULATORIOS Y OPORTUNIDADES PARA LA REGIÓN



Luis Manuel Hernández
COORDINADOR MESA DE DIÁLOGO DE
NEARSHORING Y TMEC



La jornada inició con la presentación magistral de Luis Manuel Hernández, Coordinador de la Mesa de Diálogo de Nearshoring y T-MEC, quien ofreció un análisis sobre el panorama económico y comercial que enfrenta México ante las próximas negociaciones del tratado comercial entre México, Estados Unidos y Canadá. Durante su intervención, destacó la relevancia estratégica de la región de Norteamérica como un bloque económico integrado y competitivo a nivel global, al tiempo que advirtió sobre **la creciente competencia de países como Vietnam**, cuyo desarrollo manufacturero ha ganado terreno en los últimos años.

Hernández señaló que **el contexto actual plantea importantes desafíos para México**, particularmente en materia de atracción de inversiones, generación de empleo y fortalecimiento de la actividad manufacturera. En este sentido, destacó que algunos indicadores muestran una desaceleración económica y una reducción en la creación de empleos, por lo que consideró fundamental proteger las inversiones existentes y generar condiciones que permitan recuperar la confianza de los mercados.

El contexto actual plantea importantes desafíos para México, particularmente en materia de atracción de inversiones, generación de empleo y fortalecimiento de la actividad manufacturera.

No obstante, subrayó que la frontera entre **México y Estados Unidos continúa siendo uno de los principales motores económicos de la región**, gracias a su intenso flujo comercial y a la estrecha integración productiva entre ambos países. De cara a la revisión del T-MEC, afirmó que México deberá prepararse estratégicamente en temas como migración, agricultura y energía, buscando mantener una postura que le permita fortalecer su competitividad y aprovechar las oportunidades derivadas de la relación comercial con sus socios norteamericanos.

DEL CAOS OPERATIVO AL CONTROL ESTRATÉGICO: INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA DESARROLLADORES INMOBILIARIOS



Roberto Esses
LEBANE MÉXICO



Durante su participación en el evento, **Roberto Esses, CEO de Lebane México**, abordó el rezago en la digitalización que enfrenta la industria inmobiliaria, señalando que **el sector continúa operando con niveles de madurez tecnológica** significativamente inferiores a los de otras industrias. En este contexto, advirtió que esta brecha no solo representa un desafío operativo, sino un problema directamente vinculado con la rentabilidad y la toma de decisiones dentro de los proyectos.

Esses explicó que una de las principales ineficiencias en la industria proviene de la fragmentación de la información, lo que obliga a los directivos a invertir un número considerable de horas en la consolidación de datos provenientes de distintas fuentes. Esta falta de integración, señaló, **deriva en decisiones basadas en información desactualizada**, lo que incrementa el riesgo de errores financieros y puede impactar de forma relevante la rentabilidad esperada en los desarrollos inmobiliarios.

Como alternativa a este escenario, **presentó una propuesta basada en la implementación de inteligencia artificial especializada para el sector** construcción, diseñada para centralizar procesos clave como compras, avance de obra y contabilidad en una sola plataforma. De acuerdo con el directivo, el objetivo no es únicamente digitalizar procesos, sino ofrecer una herramienta que permita acceder a información en tiempo real y facilitar la toma de decisiones estratégicas, incluso desde dispositivos móviles, con el fin de reducir fricciones operativas y mejorar el control integral de los proyectos.

Esses explicó que una de las principales ineficiencias en la industria proviene de la fragmentación de la información.

DESARROLLO INDUSTRIAL EN BAJA CALIFORNIA: MERCADO, VACANCIA Y NUEVAS OPORTUNIDADES



Francisco Nevarez
NEZCO



Dolores Sandoval
Citius AG Director Baja



Roberto Carrillo
Inoga Real Estate

El primer panel contó con la participación de Francisco Nevarez, de Nezcó; Dolores Sandoval, de Citius AG Director Baja; Roberto Carrillo, de Inoga Real Estate; e Ivana de la Garza, de Cushman & Wakefield, quienes analizaron la evolución reciente del mercado industrial de la región y los desafíos que enfrenta ante un entorno económico cada vez más complejo.

Durante la conversación, Ivana de la Garza recordó que hace apenas cuatro años **Tijuana atravesaba uno de los momentos más dinámicos de su historia reciente**. Tan solo en 2021, la ciudad registró cerca de nueve millones de pies cuadrados de absorción bruta y niveles de vacancia prácticamente inexistentes, impulsados por las expectativas generadas por el nearshoring y la creciente demanda de espacios industriales. Sin embargo, señaló que **el mercado ha entrado en una nueva etapa marcada por factores externos** como los aranceles, la revisión del T-MEC y la incertidumbre geopolítica, elementos que han modificado el comportamiento de inversionistas y usuarios.

En este sentido, los panelistas coincidieron en que **la incertidumbre se ha convertido en uno de los principales retos para el sector**. Dolores Sandoval explicó que, aunque la demanda continúa presente, los procesos de decisión se han vuelto más lentos y cautelosos. La directiva señaló que el año pasado los resultados estuvieron por debajo de las

expectativas debido a este entorno, aunque destacó que industrias como la de dispositivos médicos mantienen una actividad sólida gracias al ecosistema productivo que se ha consolidado en la región durante las últimas décadas.

Por su parte, Roberto Carrillo recordó que **el mercado venía de un periodo de gran optimismo derivado del fenómeno del nearshoring**, pero que posteriormente comenzaron a surgir factores de incertidumbre relacionados tanto con los procesos electorales en México y Estados Unidos como con el contexto económico global. No obstante, explicó que, pese a la desaceleración observada en la demanda, los desarrolladores industriales mantuvieron sus planes de inversión y continuaron adquiriendo tierra y desarrollando proyectos, una señal de confianza en el potencial de largo plazo de Baja California.

Uno de los temas centrales del panel fue la evolución de la vacancia industrial. Los especialistas señalaron que, aunque el incremento en la disponibilidad de espacios ha generado preocupación en algunos sectores, esta situación también representa una condición más saludable para el mercado. Durante los años de mayor auge, encontrar espacios disponibles era sumamente complicado y muchas empresas debían esperar largos periodos para ocupar nuevas instalaciones. Hoy, **la existencia de una oferta más amplia brinda mayores opciones para los usuarios** y permite una mejor absorción de la demanda futura.



GRUPO
ADCO

Construyendo
Realidades

**CALIDAD
CONSTRUCTIVA
QUE MEJORA ENTORNOS**

En **Grupo ADCO** contamos con más de **29 años de trayectoria** como **empresa constructora**, especializada en el **desarrollo, gestión y construcción** de proyectos industriales, inmobiliarios y comerciales en México.

Con sedes en **Tijuana, Guadalajara y Monterrey**, así como presencia en proyectos a **nivel nacional**, ofrecemos soluciones integrales que van desde la asesoría estratégica y la planeación hasta la construcción y ejecución de proyectos de gran escala, respaldadas por altos estándares de **calidad, innovación y eficiencia**.



NAVES INDUSTRIALES





OFICINAS CORPORATIVAS




CUARTOS LIMPIOS

SIGUENOS

 Grupo Adco  [adcogrupos](#)

 Grupo ADCO

CONTÁCTANOS

 664 681 7113

 www.grupoadco.net

 info@grupoadco.net



SCAN ME



Ivana de la Garza
Cushman & Wakefield



Asimismo, los participantes coincidieron en que la competitividad de la región continúa fortaleciéndose gracias a las inversiones en infraestructura que se desarrollan tanto en Tijuana como en Mexicali. Francisco Nevarez destacó que la iniciativa privada mantiene importantes **proyectos para ampliar la capacidad logística y de distribución** de la región, con el objetivo de responder a futuras necesidades industriales y consolidar la posición estratégica de Baja California dentro de las cadenas de suministro de Norteamérica.

La incertidumbre se ha convertido en uno de los principales retos para el sector.

WARE MALCOMB



Diseño Estratégico y Colaboración: Creando Valor a Largo Plazo

Resolvemos desafíos complejos mediante soluciones innovadoras y un liderazgo intelectual decisivo, generando así valor a largo plazo para nuestros clientes. Con equipos dedicados en los mercados de mayor crecimiento actual, nuestro enfoque colaborativo de «Un Solo Equipo» garantiza una ejecución impecable de los servicios, impulsada por una visión estratégica y orientada al futuro.



Servicios Integrados

- | | |
|------------------|----------------------------------|
| Arquitectura | Diseño de interiores |
| Branding | Levantamiento con nube de puntos |
| Ingeniería civil | Medición de edificios |
| Ingeniería MEP | Supervisión de obra |

Contáctenos: + 52.55.5022.1004

COMPETITIVIDAD INDUSTRIAL EN BAJA CALIFORNIA: ENERGÍA, INFRAESTRUCTURA Y RETOS PARA CRECER



Elizabeth Zamora
MEOR



David Muñoz
Diurna Energy



Sergio Reséndez
Colliers Monterrey

Como parte de la siguiente mesa de discusión, Elizabeth Zamora, de MEOR; David Muñoz, de Diurna Energy; Sergio Reséndez, de Colliers Monterrey; y Anaid Almaguer, de Corporate Properties of the Americas, analizaron los factores que continúan posicionando a la entidad como uno de los principales destinos de inversión manufacturera en México, así como los desafíos que deberán atenderse para sostener su crecimiento en los próximos años.

Elizabeth Zamora, destacó que el perfil de la inversión que llega a la región ha evolucionado de manera significativa en los últimos años. Si bien históricamente gran parte del capital provenía de Estados Unidos, actualmente **se observa una mayor participación de inversionistas asiáticos, particularmente de países como China, Japón y Corea**. Esta diversificación refleja el interés de empresas globales por establecer operaciones cercanas al mercado norteamericano y aprovechar las ventajas competitivas de la frontera norte de México.

En este sentido, Sergio Reséndez, señaló que **la ubicación estratégica de Baja California continúa siendo uno de sus principales diferenciadores**. La cercanía con California permite atraer compañías de alto valor agregado vinculadas a sectores especializados, mientras que la presencia de empresas estadounidenses, canadienses y europeas ha contribuido a consolidar un ecosistema industrial diversificado. Asimismo,

destacó que el crecimiento de otros mercados de la región, como Costa Rica y Panamá, representa una competencia saludable que impulsa la innovación y la generación de nuevas oportunidades de negocio.

Uno de los temas centrales del panel fue la infraestructura energética y la capacidad de la región para atender la creciente demanda industrial. David Muñoz, explicó que los retos relacionados con el acceso a la red eléctrica no son exclusivos de México ni de Baja California, sino que también se presentan en Estados Unidos. A su juicio, la principal problemática está relacionada con la falta de certeza regulatoria y con procesos que requieren modernización para agilizar la incorporación de nuevos proyectos.

No obstante, el especialista señaló que existen oportunidades para fortalecer la competitividad regional. Explicó que, en comparación con California, algunos procesos pueden resultar incluso más favorables para los desarrolladores que operan en Tijuana, debido a ventajas en costos, tiempos de implementación y acceso a cadenas de suministro para equipamiento e infraestructura. Además, recordó que el **elevado costo de construcción** en el mercado estadounidense **continúa siendo un factor** que favorece la instalación de operaciones en territorio mexicano.



Anaid Almaguer
Corporate Properties of the Americas

Al abordar las fortalezas que distinguen a Tijuana frente a otros mercados industriales del país, los panelistas coincidieron en que el éxito de la ciudad ya no depende únicamente de su ubicación geográfica. Elizabeth Zamora destacó la **consolidación de un ecosistema industrial robusto, respaldado por una fuerza laboral especializada, bilingüe** y con experiencia en múltiples industrias. Asimismo, resaltó la presencia de diversos clústeres productivos que han permitido generar conocimiento técnico y cadenas de valor difíciles de replicar en otras regiones.

Por su parte, Sergio Reséndez resumió las **ventajas competitivas de Tijuana en dos conceptos: diversidad y competitividad**. Explicó que la amplia variedad de sectores industriales presentes en la ciudad ha permitido construir una economía más resiliente frente a los ciclos propios de cada industria. A diferencia de otras regiones altamente concentradas en un solo sector productivo, la diversidad económica de Baja California le permite enfrentar periodos de desaceleración con mayor estabilidad y mantener su atractivo para inversionistas nacionales e internacionales.

CIUDAD MADERAS TERRENOS Y CASAS PREMIUM

Vive el nuevo
Sueño Mexicano

SIN REVISIÓN DE BURÓ | CRÉDITO DIRECTO
1% DE ENGANCHE | CRÉDITO EN CONSTRUCCIÓN



+120mil
clientes satisfechos

+30
desarrollos
en México

+30
amenidades
Premium

HAZ TU PATRIMONIO
desde
\$1,244*
al mes

Desarrollos: Cancún, Mérida, Querétaro, Cuanajuato, Monterrey, Aguascalientes, San Luis Potosí, Puebla.

Referencia e imágenes representativas sujetas a cambios sin previo aviso. Modélate sugerido. *Notan restricciones.

¡ESCANEA Y DESCUBRE
TU NUEVO HOGAR!



Recibe asesoría personalizada
📞 442 230 2883

CÓMO VENDER DESARROLLO EN TODO MÉXICO DESDE UNA CIUDAD FRONTERIZA



Carlos Rodríguez
Ciudad Maderas

Uno de los principales diferenciadores de la empresa es su esquema de financiamiento directo a largo plazo, que puede extenderse hasta 30 años.

Carlos Rodríguez, subdirector de Tijuana y Estados Unidos de Ciudad Maderas, presentó la evolución y alcance de la desarrolladora, destacando su presencia en gran parte del territorio nacional y su expansión comercial en mercados como San Diego, Houston, Miami y Chicago. El directivo señaló que la compañía ha comercializado más de 120 mil terrenos en la última década y cuenta con más de 30 desarrollos en México, enfocados en la creación de comunidades de gran escala con infraestructura y servicios integrados.

Durante su participación, Rodríguez explicó que uno de los principales diferenciadores de la empresa es su esquema de financiamiento directo a largo plazo, que puede extenderse hasta 30 años. Este modelo, afirmó, busca facilitar el acceso a



la inversión inmobiliaria para un mayor número de personas, particularmente para quienes buscan realizar una primera inversión patrimonial mediante mensualidades accesibles y esquemas flexibles de pago.

Asimismo, destacó que el crecimiento de la compañía se sustenta en una combinación de financiamiento accesible, diversidad de productos y confianza en la marca. En este sentido, señaló que la demanda proveniente de mexicanos y latinos radicados en Estados Unidos ha cobrado relevancia en los últimos años, impulsada por el interés de adquirir patrimonio en México, ya sea como inversión, para una futura residencia o como parte de sus planes de retiro.

ESTRATEGIA, EFICIENCIA Y VENTAS IMPULSADAS CON TECNOLOGÍA 3D



Jessica Gastelum
Hauzd

Uno de los principales retos del sector es el alto Costo de Adquisición de Clientes (CAC), derivado de procesos comerciales poco eficientes y del uso de materiales tradicionales.

Durante su participación en el evento, Jessica Gastelum, de Hauzd, presentó una solución tecnológica enfocada en la transformación de los procesos de venta inmobiliaria mediante herramientas digitales 3D. La directiva destacó que uno de los principales retos del sector es el alto Costo de Adquisición de Clientes (CAC), derivado de procesos comerciales poco eficientes y del uso de materiales tradicionales que no siempre facilitan la comprensión del proyecto por parte del comprador.

En este contexto, explicó que la propuesta de Hauzd consiste en una plataforma que convierte archivos arquitectónicos y modelos en AutoCAD en gemelos digitales interactivos, permitiendo a los usuarios recorrer virtualmente los desarrollos, conocer amenidades y explorar unidades de manera



inmersiva. A diferencia de los renders o presentaciones estáticas, esta herramienta busca ofrecer una experiencia más clara y dinámica del producto inmobiliario desde etapas tempranas de comercialización.

Asimismo, señaló que la plataforma integra recursos como vistas reales capturadas con drones para mostrar con mayor precisión el entorno de los proyectos, además de contar con funcionalidad omnicanal que permite su uso tanto en línea como en dispositivos móviles o tabletas. Finalmente, subrayó que este tipo de soluciones no solo representan una herramienta de marketing, sino una evolución en la forma de presentar y vender proyectos inmobiliarios, con impacto directo en la eficiencia comercial y la experiencia del cliente.

ORDENAMIENTO Y COMPETITIVIDAD TERRITORIAL EN BAJA CALIFORNIA: CORREDORES, USOS DE SUELO Y DESARROLLO COORDINADO



Daniela Pineda
Banco Base



Carlos Jaramillo
VIA Capital



Xavier Ibarra
Grupo Easyhaus

El siguiente panel, centró la discusión en uno de los temas más relevantes para el futuro de la región: la necesidad de **actualizar los instrumentos de planeación urbana** para acompañar el crecimiento económico e industrial que experimenta Baja California.

Daniela Pineda, de Banco Base; Carlos Jaramillo, de VIA Capital; Xavier Ibarra, de Grupo Easyhaus; Cristina Hermosillo, de Grupo Hermosillo; y Guillermo Almazo, de Inmobiliare Connect, **coincidieron en que la competitividad de la entidad no dependerá únicamente de su ubicación estratégica** o de su capacidad para atraer inversión, sino también de la existencia de reglas claras que permitan un desarrollo ordenado, sostenible y acorde con las nuevas dinámicas del mercado.

Durante su intervención, Carlos Jaramillo, señaló que uno de los principales desafíos que enfrenta Tijuana es la actualización de los marcos normativos que regulan el desarrollo urbano. Explicó que durante años la ciudad operó bajo instrumentos de planeación que ya no respondían a la realidad actual, lo que limitaba la capacidad para planear nuevos corredores de crecimiento y atender fenómenos como la densificación urbana. En este sentido, destacó la **importancia de la nueva Carta Urbana** y de las reformas a la Ley de Desarrollo Urbano del estado, herramientas que buscan sentar las bases para una expansión más ordenada y eficiente.

Cristina Hermosillo, mencionó que Baja California ha demostrado tener la capacidad para atraer empresas de clase mundial y desarrollar la infraestructura necesaria para atenderlas. Sin embargo, advirtió que **el crecimiento económico debe estar acompañado por una evolución institucional equivalente**. La directiva señaló que la velocidad con la que avanzan industrias relacionadas con tecnología, innovación e inteligencia artificial exige procesos regulatorios más ágiles y actualizados, por lo que resulta indispensable fortalecer el marco legal y administrativo que da soporte al desarrollo de la región.

Uno de los anuncios más relevantes abordados durante la conversación fue la próxima actualización de diversos instrumentos normativos que impactarán directamente el desarrollo inmobiliario e industrial. Xavier Ibarra, explicó que actualmente se trabaja en la **modernización de la Ley de Desarrollo Urbano y de la Ley de Condominios**, iniciativas que incorporan nuevas figuras jurídicas y mecanismos que permitirán una mayor flexibilidad para el desarrollo de proyectos. Entre ellas destacó la posibilidad de establecer regímenes de condominios industriales en tierra, una modalidad que facilitará nuevas formas de inversión y ocupación de espacios productivos.

Los panelistas también abordaron el impacto que tendrá la nueva planeación territorial en el crecimiento de la ciudad. Carlos Jaramillo destacó que la actualización de la Carta Urbana contempla una **ampliación significativa de las áreas**



Cristina Hermosillo
Grupo Hermosillo



Guillermo Almazo
Inmobiliare Magazine

La nueva Carta Urbana y de las reformas a la Ley de Desarrollo Urbano del estado, buscan sentar las bases para una expansión más ordenada y eficiente.



urbanizables de Tijuana, pasando de aproximadamente 6,400 hectáreas a cerca de 13,500 hectáreas. Sin embargo, puntualizó que el reto ya no consiste únicamente en expandir la ciudad, sino en garantizar que dicho crecimiento ocurra de manera ordenada, con infraestructura adecuada y bajo criterios que favorezcan la calidad de vida y la competitividad económica.

Asimismo, se destacó la incorporación de nuevas herramientas para flexibilizar los usos de suelo y responder de manera más eficiente a las necesidades del mercado. Los especialistas señalaron que la creación de zonas de transición urbana permitirá evaluar con mayor precisión el potencial de desarrollo de cada predio y promover proyectos más acordes con las necesidades de la ciudad. De igual forma, **las nuevas disposiciones buscan facilitar procesos de densificación** que

permitan aprovechar mejor el suelo disponible y responder a desafíos como el acceso a la vivienda.

Desde la perspectiva financiera, Daniela Pineda, mencionó el papel que desempeña la banca en la atracción de inversiones y en la instalación de nuevas empresas en la región. Explicó que, más allá del financiamiento, las instituciones financieras pueden contribuir a agilizar procesos operativos fundamentales para los inversionistas, como la apertura de cuentas bancarias y la puesta en marcha de operaciones en México. En este sentido, señaló que contar con instituciones especializadas en comercio exterior y atención a empresas internacionales puede convertirse en un factor clave para fortalecer la competitividad de Baja California frente a otros mercados.

USOS MIXTOS Y PLANES MAESTROS RESIDENCIALES: DEL PROYECTO AL DISTRITO SUSTENTABLE



Alan Rahmane
Craft Arquitectos



Mayer Hasbani
Milk Investments



Elizabeth Cortez López
Monex

Con la participación de Alan Rahmane, de Craft Arquitectos; Mayer Hasbani, de Milk Investments; Elizabeth Cortez López, de Monex; Luis García, de Panel Rey; Alfonso Medina, de Ikigai Holdings; y Héctor Bustamante, de Bustamante Realty Group. El panel abordó la transformación que enfrenta el mercado residencial en Tijuana y la necesidad de replantear los modelos de desarrollo para responder a las nuevas dinámicas demográficas, económicas y urbanas.

Alan Rahmane, señaló que, a pesar del contexto de incertidumbre que atraviesa el sector inmobiliario, **la región continúa ofreciendo oportunidades** para quienes logren identificar las necesidades reales del mercado. A su juicio, la clave para el éxito de los nuevos desarrollos radica en entender que las preferencias de los usuarios evolucionan constantemente, por lo que los proyectos deben anticiparse a las tendencias y diseñarse pensando en las demandas futuras más que en las condiciones actuales.

En este sentido, Alfonso Medina, planteó una reflexión sobre el rumbo que ha tomado el desarrollo habitacional en la ciudad. Desde su experiencia de más de dos décadas en el mercado de Tijuana, consideró que **existe una importante escasez de vivienda y no necesariamente una sobreoferta**, como se ha señalado en algunos momentos. Sin embargo, advirtió que gran parte de los proyectos que se desarrollan actualmente responden a modelos tradicionales que no

necesariamente coinciden con las necesidades de las nuevas generaciones y de los cambios que experimenta el mercado.

El especialista destacó particularmente el crecimiento del modelo de vivienda en renta, una tendencia ampliamente consolidada en Estados Unidos que comienza a cobrar relevancia en México. Explicó que factores como el incremento en la edad promedio para adquirir una vivienda, la movilidad laboral y los cambios en los estilos de vida están impulsando nuevas formas de habitar las ciudades. No obstante, señaló que **el principal desafío para acelerar este tipo de desarrollos en el país continúa siendo la falta de instrumentos financieros** que permitan estructurar proyectos institucionales de vivienda en renta a gran escala.

Por su parte, Mayer Hasbani, abordó la importancia de diseñar proyectos centrados en las nuevas generaciones de usuarios. En su opinión, uno de los principales atributos que buscan los compradores y residentes actuales es la calidad de la ciudad que los rodea. Más allá de los amenities tradicionales, mencionó que **factores como la caminabilidad, la conectividad, la movilidad y el acceso a servicios se han convertido en elementos determinantes para la toma de decisiones**. Asimismo, señaló que aspectos relacionados con la tecnología y la sustentabilidad tienen cada vez mayor peso entre consumidores más conscientes del impacto ambiental y de la calidad de vida urbana.

FLX

[S M A R T • L I V I N G]



PRE VENTA EN LA CACHO

EXCLUSIVOS DEPARTAMENTOS DESDE 57 M² HASTA 182 M²

DISEÑADO PARA GENTE QUE BUSCA INDEPENDENCIA,
COMUNIDAD Y ESPACIOS QUE REALMENTE FUNCIONEN

CONTACTO Y VENTAS:

📞 55 7888 1273

ventas@flxsmartliving.com · www.flxsmartliving.com

Showroom: Blvd. Cuauhtemoc Sur & Gob. Ibarra, 22044, Tijuana, B.C.

CRAFT

NEWCITY
DEVELOPERS



Luis García
Panel Rey



Alfonso Medina
Ikigai Holdings



Héctor Bustamante
Bustamante Realty Group



Finalmente, Elizabeth Cortez López, destacó la importancia de las estructuras fiduciarias como herramientas para brindar certeza y seguridad a los proyectos inmobiliarios de usos mixtos. Explicó que estos mecanismos permiten establecer procesos más sólidos y transparentes, generar confianza entre inversionistas y otorgar flexibilidad para adaptar los modelos de negocio conforme evolucionan las necesidades del mercado. En un entorno donde los proyectos son cada vez más complejos y de largo plazo, señaló que contar con esquemas de gobernanza y administración adecuados resulta fundamental para garantizar su viabilidad y éxito.

Gran parte de los proyectos que se desarrollan actualmente responden a modelos tradicionales que no necesariamente coinciden con las necesidades de las nuevas generaciones y de los cambios que experimenta el mercado.

SEICA®

Innovación y sostenibilidad en cada proyecto



+26 años

De **experiencia** brindando servicios de construcción.



4.3 millones

De m² construidos.



1,020,934 m²

De **proyectos LEED** certificados en México.

Líderes en construcción de naves industriales, desarrollando infraestructura con calidad, eficiencia y soluciones confiables en todo México.

Nuestros Servicios:

Preconstrucción

Diseño + BIM

Construcción

Sustentabilidad

Proyectos:

BTS

Cuartos Limpios

Shell

TI's

Edificios Verticales



 seica.com.mx

 contacto@seica.com.mx

  
[seica.mx](https://www.seica.mx)

 **USGBC**
VERDE



 **TCA**
THE LUMP CONCRETE ASSOCIATION

HOSPITALITY TOTAL: HOTELES, NEGOCIOS Y TURISMO MÉDICO IMPULSANDO USOS MIXTOS EN TIJUANA



Kurt Honold
Gobierno del Estado
de Baja California



Jorge Ojeda
EAC Homes



Alonso Buitrón
Marriott International

El panel exploró la creciente convergencia entre los sectores de salud, hospitalidad y desarrollo inmobiliario, una tendencia que está redefiniendo la forma en que se conciben los proyectos de usos mixtos en la región.

Kurt Honold, del Gobierno del Estado de Baja California; Jorge Ojeda, de EAC Homes; Alonso Buitrón, de Marriott International; Jonathan Cohen, de Estrategia Urbana; y Atzimba Villegas, de Health Tourism Association, BC; coincidieron en que Baja California, y particularmente Tijuana, cuentan con condiciones únicas para consolidarse como uno de los principales destinos de turismo médico y bienestar de Norteamérica, generando nuevas oportunidades para inversionistas, desarrolladores y operadores hoteleros.

Durante la sesión, Atzimba Villegas, destacó la relevancia que ha alcanzado la entidad dentro de la industria de turismo de salud. Señaló que anualmente millones de visitantes llegan a Baja California en busca de **servicios médicos y procedimientos especializados**, de los cuales una parte significativa se concentra en Tijuana. Asimismo, subrayó que la mayoría de estos pacientes provienen de Estados Unidos, **un mercado que continúa creciendo** y que presenta perspectivas favorables para los próximos años.

En este contexto, Jorge Ojeda, dijo que uno de los principales diferenciadores de Baja California es la combinación de una ubicación estratégica con una infraestructura médica consolidada. Explicó que **la región cuenta con especialistas altamente capacitados**, instituciones académicas

reconocidas y una oferta de servicios médicos que ha logrado posicionarse internacionalmente. A ello se suma la cercanía con California y una cultura de hospitalidad que fortalece la experiencia de los visitantes y genera una importante derrama económica para la entidad.

Por su parte, Alonso Buitrón, señaló que el vínculo entre hospitalidad y salud es cada vez más estrecho, especialmente en destinos donde el turismo médico representa un motor económico relevante. Desde su perspectiva, **el éxito de los proyectos depende de comprender las necesidades específicas de cada perfil de usuario** y desarrollar productos adecuados para cada mercado. En este sentido, destacó que Baja California reúne actualmente diversos factores favorables para la inversión, incluyendo crecimiento urbano, demanda especializada y un ecosistema turístico en expansión.

La conversación también abordó la manera en que esta tendencia está impulsando nuevos modelos de desarrollo inmobiliario. Jorge Ojeda compartió la experiencia de su empresa en la creación de infraestructura médica especializada, un segmento que comenzaron a explorar tras la transformación que experimentó el mercado inmobiliario durante la pandemia. Según explicó, la diversificación hacia proyectos vinculados con la salud les permitió identificar nuevas oportunidades de crecimiento y atender una demanda cada vez más sofisticada por parte de pacientes nacionales e internacionales.



Jonathan Cohen
Estrategia Urbana



Atzimba Villegas
Health Tourism Association, BC

Existen retos importantes para el desarrollo de proyectos de usos mixtos.



No obstante, los panelistas también señalaron que existen retos importantes para el desarrollo de proyectos de usos mixtos. Jonathan Cohen, destacó que uno de los principales obstáculos se encuentra en la regulación urbana, particularmente en los requerimientos de estacionamiento que afectan la viabilidad financiera de los proyectos verticales. Explicó que, en muchos casos, las exigencias normativas incrementan significativamente los costos de construcción y reducen la eficiencia de los desarrollos, dificultando la integración de distintos usos dentro de un mismo proyecto.

Asimismo, señaló que el mercado habitacional de Tijuana enfrenta condiciones distintas a las de años anteriores. A su juicio, el reto ya no consiste únicamente en maximizar la densidad de los terrenos disponibles, sino en encontrar

modelos de desarrollo que respondan a las nuevas condiciones de absorción del mercado y a las limitaciones físicas de la ciudad.

Finalmente, Kurt Honold, representante del Gobierno del Estado de Baja California, destacó que la entidad posee características difíciles de replicar en otros mercados debido a su condición fronteriza y a su estrecha integración con la economía estadounidense. Señaló que el envejecimiento de la población en Estados Unidos, particularmente entre los denominados baby boomers, está generando una creciente demanda de servicios médicos accesibles y de calidad, una tendencia que posiciona a Baja California como una plataforma natural para el desarrollo de wellness medical hubs con vocación internacional.

PARQUES INDUSTRIALES Y CORREDORES PRODUCTIVOS: DESARROLLO, CONSTRUCCIÓN Y SECTORES CLAVE



César Leal
SEICA



Rafael Arias
Plataforma Industrial MRP



Andrés Camberos
Industrial Gate

César Leal, de SEICA; Rafael Arias, de Plataforma Industrial MRP; Andrés Camberos, de Industrial Gate; Adriana Eguía, de Tijuana EDC; y Samuel Campos, de Newmark, cerraron el REBS Tijuana con un análisis sobre el momento que atraviesa el mercado industrial de Tijuana en un contexto marcado por la incertidumbre comercial, la renegociación del T-MEC y la evolución de las cadenas globales de suministro.

Samuel Campos, señaló que **el concepto de nearshoring ha perdido parte del protagonismo** que tuvo en años recientes, particularmente ante el nuevo entorno político y comercial en Estados Unidos. No obstante, aclaró que esto no significa una disminución en el interés por invertir en México ni en la llegada de nuevos proyectos productivos. Más bien, explicó que el mercado se encuentra en una etapa de redefinición, donde las decisiones de inversión están cada vez más influenciadas por factores geopolíticos, regulatorios y comerciales.

A pesar de este contexto, destacó que Tijuana continúa mostrando indicadores relevantes dentro del panorama industrial nacional. **La ciudad mantiene uno de los inventarios industriales más importantes del país** y sigue desempeñando un papel estratégico en las exportaciones mexicanas, respaldada por su ubicación fronteriza, su base manufacturera consolidada y la estrecha integración que mantiene con la economía estadounidense.

Uno de los temas centrales del panel fue el comportamiento de la vacancia industrial. Los especialistas coincidieron en que **los niveles actuales deben analizarse con una perspectiva más amplia** y no únicamente en comparación con los mínimos históricos registrados durante los años posteriores a la pandemia. Samuel Campos recordó que durante ese periodo la disponibilidad de espacios llegó a niveles extraordinariamente bajos, inferiores incluso al 1%, una situación que generó importantes restricciones para la expansión de empresas y el desarrollo de nuevos proyectos.

En este sentido, Rafael Arias, destacó la importancia de segmentar adecuadamente los indicadores de vacancia para comprender el comportamiento real del mercado. Explicó que gran parte de la disponibilidad actual se concentra en ciertos tipos de espacios industriales y tamaños específicos, por lo que el análisis debe realizarse con mayor detalle antes de interpretar los datos como una señal de debilitamiento estructural.

Por su parte, Adriana Eguía, señaló que el mercado atraviesa una etapa de adaptación más que de contracción. Explicó que, durante años, **los niveles extremadamente bajos de disponibilidad limitaron la capacidad de Tijuana** para competir con otros mercados industriales del país, ya que muchas empresas simplemente no encontraban espacios para establecer operaciones. Actualmente, la existencia de una mayor oferta permite mostrar un portafolio más amplio de opciones y fortalecer la capacidad de atracción de nuevas inversiones.



Adriana Eguía
Tijuana EDC



Samuel Campos
Newmark



Asimismo, la directiva destacó que este nuevo escenario representa una oportunidad para replantear estrategias de promoción, comercialización y posicionamiento de la región. Más que una señal de preocupación, consideró que los actuales niveles de vacancia deben entenderse como un incentivo para innovar, fortalecer la propuesta de valor de la ciudad y comunicar con mayor claridad las ventajas competitivas que ofrece a empresas nacionales e internacionales.

Samuel Campos, señaló que el concepto de nearshoring ha perdido parte del protagonismo que tuvo en años recientes, particularmente ante el nuevo entorno político y comercial en Estados Unidos.

REB SUMMIT NEW YORK

**CAPITAL, ESTRATEGIA Y EL PRÓXIMO CICLO DE
INVERSIÓN INMOBILIARIA**



El pasado mes de mayo, Immobiliare Connect, en alianza con Greenberg Traurig, llevó a cabo una mesa de discusión para analizar la situación de los mercados inmobiliarios en México y Estados Unidos.

Nueva York continúa consolidándose como uno de los principales **centros globales para la asignación de capital** y la toma de decisiones estratégicas. En un contexto marcado por la incertidumbre geopolítica, la evolución de las dinámicas comerciales y la transformación de los mercados financieros, Immobiliare Connect reunió a un selecto grupo de líderes de la industria en One Vanderbilt para discutir el futuro de la inversión y el desarrollo inmobiliario.

Con la hospitalidad de Greenberg Traurig, la mesa de diálogo reunió a desarrolladores, inversionistas institucionales, asesores legales y especialistas del mercado para analizar las oportunidades que están emergiendo en sectores como el industrial, logístico, hospitality y desarrollos de usos mixtos. La conversación se enfocó

no solo en las condiciones actuales del mercado, sino también en los fundamentos de largo plazo que continúan posicionando a Norteamérica como uno de los **destinos más atractivos para la inversión global**.

Entre los participantes, destacaron: Antonio Díez de Bonilla y Gerardo Carrillo, socios de Greenberg Traurig; Eduardo Neuman, Managing Director de Interlogix; Raúl Arroyo, Managing Director Development de Industrial Gate; Tal Peri, Head of U.S. East Coast & LATAM de Union Investment; Alicia Silva, fundadora de Revitaliza Consultores; Alejandro Luna, CEO de Conquer; Federico Goeters, CEO de Capital 414; Javier Kutz, CEO de Savills Oltmann; Ahlers, Head of LATAM de Manova Partners; Mari Carmen Elosúa, fundadora de Arista; Juan Carlos Baumgartner, fundador de Space México; Pablo Martí, Manager de Armour Secure; y Guillermo Almazo, Publisher & CEO de Immobiliare Connect.

CAPITAL EN BÚSQUEDA DE CERTIDUMBRE EN UN ENTORNO DE TRANSFORMACIÓN



Uno de los mensajes más relevantes de la conversación fue la creciente importancia de la certidumbre como factor clave para la toma de decisiones de inversión. A pesar de la volatilidad económica y política que persiste en diversos mercados, **el capital continúa buscando destinos que ofrezcan transparencia**, liquidez y fundamentos sólidos de crecimiento.

Los participantes coincidieron en que, aunque existen desafíos relacionados con las tasas de interés, las tensiones geopolíticas y los procesos de negociación comercial, **las oportunidades continúan presentes para aquellos mercados respaldados por el crecimiento demográfico**, el consumo interno y cadenas de suministro resilientes.

México se mantiene como uno de los principales beneficiarios de estas tendencias. Su ubicación estratégica, la integración económica con Norteamérica y una fuerza laboral altamente competitiva continúan atrayendo la atención de inversionistas globales que buscan oportunidades de largo plazo.

Más que un momento de desaceleración, varios participantes describieron el entorno actual como una etapa de recalibración, en la que **la disciplina financiera, la ejecución operativa y la capacidad de adaptación serán los factores** que definirán a los ganadores del próximo ciclo inmobiliario.

EL MERCADO INDUSTRIAL ENTRA EN UNA NUEVA ETAPA DE MADUREZ

El sector industrial ocupó un papel central dentro de la discusión. Si bien la primera ola de entusiasmo generada por el nearshoring ha moderado su ritmo, los participantes coincidieron en que los factores estructurales que impulsan la demanda industrial permanecen vigentes. La diversificación manufacturera, la resiliencia de las cadenas de suministro y la integración regional continúan respaldando la demanda de espacios industriales de calidad. Sin embargo, el consenso fue claro: el mercado está evolucionando hacia una etapa más sofisticada y competitiva.

La disponibilidad de tierra ya no será el principal diferenciador. La capacidad de ofrecer infraestructura, energía, agua, conectividad logística y talento especializado será determinante para atraer nuevas inversiones.

Los desarrolladores y usuarios industriales enfatizaron la necesidad de una planeación de largo plazo, especialmente en proyectos cada vez más complejos e intensivos en capital. Las regiones capaces de garantizar certidumbre en servicios, movilidad y procesos regulatorios estarán mejor posicionadas para capturar la siguiente ola de crecimiento.

Asimismo, se destacó el papel cada vez más relevante de la logística, la intermodalidad y la tecnología como elementos fundamentales para mejorar la eficiencia operativa y fortalecer la competitividad de las cadenas de suministro.



HOSPITALITY, USOS MIXTOS Y LA ECONOMÍA DE LAS EXPERIENCIAS

Más allá del sector industrial, **la conversación abordó cómo las nuevas expectativas de los usuarios están transformando las estrategias de desarrollo inmobiliario.**

Los activos de hospitality, los distritos de usos mixtos y los proyectos orientados a la experiencia continúan ganando relevancia dentro de las estrategias de inversión. Los participantes señalaron que **los desarrollos más exitosos son aquellos capaces de integrar vivienda, comercio, entretenimiento, hospitalidad** y espacios de convivencia dentro de ecosistemas urbanos conectados.

La conversación destacó que la experiencia se ha convertido en un diferenciador clave para generar valor. Los usuarios ya no buscan únicamente una ubicación privilegiada; demandan proyectos que promuevan bienestar, conectividad, sostenibilidad y una mejor calidad de vida.

Esta tendencia está impulsando una nueva generación de desarrollos capaces de combinar rentabilidad financiera con un impacto positivo en las comunidades donde se insertan.



LA SOSTENIBILIDAD COMO VENTAJA COMPETITIVA

Otro de los grandes temas fue la evolución de la sostenibilidad como un componente estratégico para la generación de valor inmobiliario.

Los participantes coincidieron en que **los criterios ESG han dejado de ser únicamente una herramienta de cumplimiento** para convertirse en un factor determinante dentro de las decisiones de inversión, ocupación y financiamiento.

La eficiencia energética, la resiliencia operativa y el desempeño ambiental son cada vez más valorados por inversionistas y usuarios finales. Los desarrolladores que incorporan estrategias de sostenibilidad desde las etapas iniciales de planeación están logrando mejorar el rendimiento de sus activos, optimizar costos operativos y fortalecer su competitividad en el mercado.

La conclusión fue contundente: **sostenibilidad y rentabilidad** ya no son conceptos opuestos, sino **variables que avanzan de manera conjunta y que definirán el desempeño de los activos** inmobiliarios en los próximos años.

UNA VISIÓN DE LARGO PLAZO PARA EL FUTURO

Al cierre de la sesión, prevaleció un sentimiento de optimismo prudente respecto al futuro del mercado inmobiliario.

A pesar de los desafíos globales, los participantes coincidieron en que los fundamentos de Norteamérica continúan siendo sólidos. Existe capital disponible para proyectos estratégicos, **la demanda industrial sigue evolucionando** y nuevos segmentos ofrecen oportunidades atractivas para la creación de valor.

La conversación dejó una reflexión clara: **la ventaja competitiva del futuro no dependerá** únicamente de la ubicación o del acceso al capital, sino **de la capacidad de desarrollar proyectos resilientes, sostenibles** y preparados para responder a las nuevas dinámicas económicas y sociales.

En un entorno donde el capital es cada vez más selectivo, los mercados, las empresas y los desarrollos que logren combinar visión estratégica, ejecución eficiente e innovación serán quienes lideren la siguiente etapa de crecimiento inmobiliario en la región.



AGRADECIMIENTO ESPECIAL

Desde Inmobiliare Connect extendemos nuestro **agradecimiento a Greenberg Traurig por abrir las puertas de sus oficinas en One Vanderbilt** para llevar a cabo este diálogo estratégico, así como a todos los líderes de la industria que participaron y compartieron su experiencia. Su colaboración continúa fortaleciendo la conversación que impulsa el futuro de la inversión y el desarrollo inmobiliario en Norteamérica.

TECNOLOGÍA, DISEÑO Y FUNCIONALIDAD PARA HOSPITALITY

tcovarrubias@pacificostudio.mx
 33.18.48.34.71
www.pacificostudio.mx














GRUPO PRESIDENTE INVESTOR DAY: CONECTANDO CAPITAL, HOSPITALIDAD Y NUEVAS OPORTUNIDADES DE INVERSIÓN

El diálogo abordó la transformación demográfica de México, las oportunidades de inversión derivadas del envejecimiento de la población y el potencial del Senior Living.

Con el objetivo de reunir a una comunidad selecta de inversionistas, desarrolladores, líderes empresariales y expertos del sector inmobiliario, Grupo Presidente e Immobiliare Connect llevaron a cabo dos ediciones exclusivas de Grupo Presidente Investor Day, primero en Monterrey y posteriormente en Ciudad de México. Ambos encuentros fueron diseñados como espacios privados para generar contenido de alto valor, analizar tendencias económicas y de inversión, así como fortalecer relaciones estratégicas entre líderes empresariales con capacidad para impulsar nuevas oportunidades de negocio en México.

MONTERREY: CAPITAL, HOSPITALIDAD Y SENIOR LIVING COMO NUEVOS MOTORES DE INVERSIÓN

La primera edición se celebró el 6 de mayo en el Hotel Presidente InterContinental Monterrey, congregando a un grupo selecto de inversionistas y líderes de la industria para discutir el futuro de la inversión inmobiliaria, hotelera y de servicios especializados. La jornada fue inaugurada por Braulio Arsuaga, CEO de Grupo Presidente, quien compartió la visión estratégica de la compañía, su evolución como una de las empresas más sofisticadas y rentables de México, así como las oportunidades que identifica para el crecimiento del sector hospitality en el país.

Posteriormente, Gabriela Soni, Chief Investment Officer de UBS, ofreció una conferencia magistral sobre el panorama económico global, los movimientos de capital y las perspectivas para la inversión en México dentro de un entorno internacional cada vez más competitivo.

Uno de los paneles centrales estuvo enfocado en las inversiones hoteleras, donde participaron Richard Katzman, Managing Director de HVS, y Fernando Rocha, Managing Partner de Host Development Company y Chief Investment Officer de North Axis Capital, bajo la moderación de Guillermo Yasutake, Director de Desarrollo de Grupo Presidente. Durante la conversación se analizaron las tendencias de inversión hotelera, los modelos de crecimiento de las marcas, las oportunidades para el desarrollo de nuevos proyectos y la evolución del capital institucional en el sector hospitality.

La agenda concluyó con una sesión dedicada a la industria Senior Living, encabezada por Ignacio Torres, CEO de 4S Real Estate, y moderada por Guillermo Almazo, CEO de Inmobiliare Connect. El diálogo abordó la transformación demográfica de México, las oportunidades de inversión derivadas del envejecimiento de la población y el potencial del Senior Living como una nueva clase de activo inmobiliario capaz de combinar rentabilidad financiera con impacto social.





CIUDAD DE MÉXICO: FINANCIAMIENTO, HOSPITALIDAD Y VISIÓN DE LARGO PLAZO

La segunda edición se realizó el 28 de mayo en el Hotel Presidente InterContinental Polanco, reuniendo a inversionistas, directivos y líderes empresariales para analizar las oportunidades que ofrecen los sectores turístico, hotelero y de servicios especializados en México.



La bienvenida estuvo a cargo de Braulio Arsuaga, CEO de Grupo Presidente, quien compartió la visión de crecimiento de la compañía, la evolución de sus distintas unidades de negocio y las oportunidades que visualiza para continuar fortaleciendo la industria de la hospitalidad en México.

Como keynote speaker participó Enrique de la Madrid, quien presentó una perspectiva estratégica sobre el entorno económico nacional, la competitividad de México y los factores que serán determinantes para atraer inversión y acelerar el crecimiento económico en los próximos años.

Posteriormente, se llevó a cabo el panel “Inversiones Hoteleras y Senior Living”, en el que participaron Christian Lega, Director de Hoteles de CBRE México; Guillermo Yasutake, Director de Desarrollo de Grupo Presidente; e Yvette Valenzuela, titular de la Unidad de Banca de Empresas y responsable de la Dirección de Financiamiento al Turismo de Bancomext. Durante la conversación se analizaron las oportunidades de inversión en hotelería, la evolución de los mecanismos de financiamiento para proyectos turísticos, la participación de la banca de desarrollo en la expansión del sector y el potencial de segmentos emergentes como Senior Living para atraer capital institucional y generar valor de largo plazo.





UNA PLATAFORMA PARA GENERAR CONOCIMIENTO Y NEGOCIOS

Las dos ediciones de Grupo Presidente Investor Day confirmaron la relevancia de crear espacios exclusivos donde converjan inversionistas, operadores, desarrolladores, instituciones financieras y líderes empresariales

Las dos ediciones de Grupo Presidente Investor Day confirmaron la relevancia de crear espacios exclusivos donde converjan inversionistas, operadores, desarrolladores, instituciones financieras y líderes empresariales para intercambiar conocimiento, identificar tendencias y construir relaciones estratégicas.

A través de esta iniciativa, Grupo Presidente e Inmobiliare Connect fortalecen una comunidad de alto nivel enfocada en la generación de contenido de valor, el análisis de oportunidades de inversión y la creación de conexiones que impulsan nuevos negocios en sectores clave como hospitalidad, turismo, financiamiento e innovación inmobiliaria, contribuyendo al desarrollo económico de México y a la evolución de una industria cada vez más sofisticada y competitiva.

PROYECTOS

CEDIS 4.0

MÁS MODERNOS A NIVEL MUNDIAL

La logística 4.0 se convirtió en el estándar de los centros de distribución (CEDIS) más avanzados del mundo en 2026. Estos proyectos no solo automatizan tareas, sino que utilizan Inteligencia Artificial (IA) para "razonar" rutas, predecir demanda y coordinar enjambres de robots de forma autónoma. Estos son los cinco más modernos.



OCADO CUSTOMER FULFILLMENT CENTRE
(LUTON, REINO UNIDO)

Uno de los centros de distribución más avanzados y recientes de la compañía, inaugurado en septiembre de 2023 para reemplazar la capacidad del antiguo centro de Hatfield. Su sistema "The Grid" es una colmena gigante donde miles de Bots Serie 600 (ultraligeros y fabricados con impresión 3D) se mueven a metros por segundo coordinados por una IA de enjambre.

Es considerado el CEDIS de alimentos más avanzado del mundo, capaz de armar un pedido de 50 artículos en menos de 5 minutos.

JD.COM FULLY AUTOMATED
WAREHOUSE (SHANGHÁI, CHINA)

Es el primer CEDIS del mundo operado casi al 100% por robots. Utiliza el modelo de lenguaje industrial JoyIndustrial 2.0, que actúa como un "equipo virtual de expertos" gestionando el ciclo de vida completo: desde la selección de productos hasta el despacho, reduciendo procesos que antes tomaban meses a solo unas horas.



CAINIAO "SMART LOGISTICS HUB" DE ALIBABA GROUP (HONG KONG)

Desarrollado para impulsar el comercio electrónico global, que cuenta con almacenamiento automatizado, inteligencia artificial y tecnologías de IoT. Utiliza algoritmos de IA para el "smart packaging" (calcula la caja exacta para evitar desperdicio) y sistemas de clasificación por voz. Sus almacenes 4.0 cuentan con una red de robots que logran entregas globales en 72 horas mediante la optimización de rutas aéreas y terrestres en tiempo real.



NIKE NORTH AMERICA LOGISTICS CENTER (MEMPHIS, TENNESSEE, EE. UU.)

Uno de los CEDIS más modernos de Nike. Utiliza IA para predecir qué modelos de calzado se venderán en zonas específicas, moviendo el inventario antes de que el cliente compre. Su sistema de clasificación de alta velocidad permite procesar millones de unidades al día con una precisión del 99.8%.



DHL ADVANCED REGIONAL HUB (SINGAPUR)

Edificio pionero en el uso de Gemelos Digitales (Digital Twins). La IA simula el funcionamiento del almacén en un entorno virtual para predecir cuellos de botella antes de que ocurran. Incluye el uso de gafas de realidad aumentada (Vision Picking) para guiar a los operarios mediante gráficos digitales.



INMOBILIARE CONNECT RECOMIENDA

WEB

SPEAKER SERIES POR MORADAUNO

Este espacio, conducido por el CEO Santiago Morales, presenta entrevistas con emprendedores del sector, historias de innovación tecnológica y conversaciones con líderes como Franco Forte de Mudafy.



MoradaUno



BRIQ.MX



Plataforma fintech líder de crowdfunding inmobiliario en México, regulada por la CNBV, que permite a personas físicas invertir en proyectos de bienes raíces (construcción, venta, o renta) desde 500 pesos.



PROPTech LATAM SUMMIT PODCAST



Perfecto para seguir lo que ocurre en México, Colombia, Chile y Argentina: digitalización de la construcción, fintech inmobiliaria, plataformas de inversión, logística, y entrevistas con actores clave de la región.



INMUEBLES24TV

Portal de clasificados online de real estate en México que ofrece una extensa selección de inmuebles: casas, departamentos, terrenos, oficinas comerciales y emprendimientos para rentar o comprar. Inmuebles24 forma parte del Grupo QuintoAndar y tiene como objetivo ayudar a las personas a encontrar su nuevo hogar.

LaHaus

LAHAUSMEX

Una plataforma que utiliza datos e inteligencia artificial para facilitar la compra de vivienda nueva (ventas). Permite realizar casi todo el proceso de forma digital.



World
Business
Forum



10&11 Noviembre
2026
Expo Santa Fe, CDMX

WOBI
Inspiring Ideas

INSPIRANDO LÍDERES TODOS LOS DÍAS DEL AÑO



**Francis Ford
Coppola**
CREATIVIDAD



**Renée
Mauborgne**
ESTRATEGIA



**Carl
Lewis**
ALTO
RENDIMIENTO



**Rita
McGrath**
ESTRATEGIA
DE CRECIMIENTO



**Greg
Hoffman**
MARKETING



**David
Rowan**
TRANSFORMACIÓN
EMPRESARIAL



**Nathalie
Nahai**
IA Y EL FUTURO
DEL TRABAJO

Más información

Contáctanos para conocer más sobre el evento
y los beneficios incluidos.

+52 55 5002 3232

+52 55 6493 5155

info.mx@wobi.com

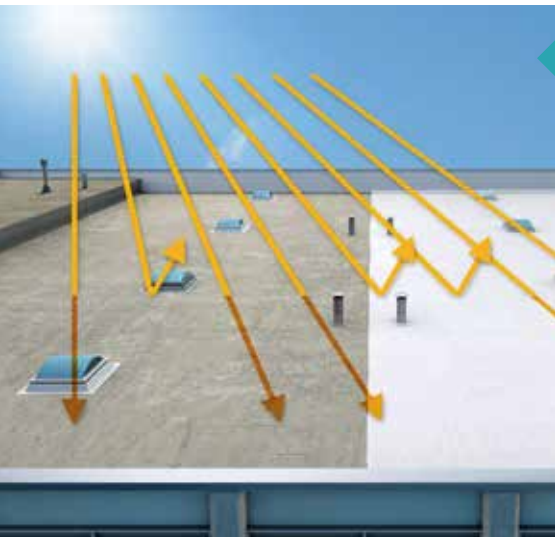


Main Sponsors



TECNOLOGÍA

GESTIÓN ENERGÉTICA INTELIGENTE Y SOSTENIBLE



COOL ROOFS (TECHOS FRÍOS) DE ALTA REFLECTANCIA

Recubrimientos con nanotecnología que reflejan hasta el 90% de la radiación solar, bajando la temperatura interna de una nave industrial hasta 6°C sin usar aire acondicionado. Logran ahorros energéticos del 20 al 50% en refrigeración y bajando la temperatura interior entre 2 y 12 grados centígrados.

ELECTROLINERAS DE CARGA ULTRA-RÁPIDA

Estaciones de carga de más de 350kW diseñadas específicamente para tractocamiones eléctricos pesados. Ofrecen potencias superiores a los 150 kW, llegando frecuentemente hasta los 350 kW o más.



BATTERY ENERGY STORAGE SYSTEMS (BESS)

Sistemas de almacenamiento en baterías de litio o vanadio a escala industrial que actúan como un banco de energía gigante, gestionando la oferta y demanda de electricidad de forma eficiente. También permiten el "peak shaving" (usar batería en horas donde la electricidad es cara) y garantizan energía continua para procesos críticos ante apagones.



MICROGRIDS (MICROREDES INTELIGENTES)

Sistemas locales de energía que pueden operar de forma autónoma o en conjunto con la red principal. Utilizan IA para decidir cuándo consumir energía de la red, cuándo usar la almacenada y cuándo vender excedentes.



SENSORES DE MONITOREO HÍDRICO CON IOT

Dispositivos que detectan fugas invisibles mediante ultrasonido y miden la calidad del agua en tiempo real, enviando alertas automáticas a los administradores.

EST. 2005

GORILA

STRATEGY
Brand Strategy
Naming

IDENTITY
Visual Identity
Packaging Design

COMMUNICATION
Editorial
Presentations
Sales Materials

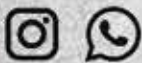
**CONSTRUYENDO
MARCAS ÚNICAS**

**PARA
PROYECTOS
ÚNICOS.**

SPACES
Environmental Graphics

20 años desarrollando marcas
para proyectos inmobiliarios, corporativos
y de hospitalidad.

**WE BUILD UNIQUE BRANDS
FOR UNIQUE PEOPLE.**



M. 55 5416 1952
tosko@gorilaproject.com



MÁS ALLÁ DE LA CANCHA: LA INFRAESTRUCTURA CULTURAL DEL MUNDIAL 2026

Este verano de 2026, la experiencia del Mundial rompe el perímetro de la cancha para apoderarse por completo del espacio público y los recintos culturales. A través de un despliegue sin precedentes que fusiona arte contemporáneo, patrimonio histórico y festivales masivos, la Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey demuestran cómo la infraestructura cultural se convierte en el mejor activo de una ciudad global.



Monterrey: Imagen creada con IA.



Museo Jumex: Sitio web oficial de la Fundación Jumex.

A continuación, presentamos la guía definitiva de los imperdibles y la agenda urbana que está reconfigurando el pulso cultural de las tres sedes del país:

Ciudad de México

La capital del país ha desplegado una cartelera masiva que conecta sus principales distritos comerciales y culturales. El epicentro de la fiesta urbana se localiza en el Zócalo, convertido en el FIFA Fan Festival principal con megapantallas y conciertos diarios de talla internacional (destacando las presentaciones de Imagine Dragons y Grupo Firme), complementado por el Gran Desfile Mundialista que corre desde la Diana Cazadora hasta el Monumento a la Revolución.

- "Fútbol y Arte: Esa misma emoción" en el Museo Jumex (disponible hasta el 26 de julio). Una muestra obligada para el perfil corporativo, ya que analiza la estética, la geopolítica y el impacto del balompié fuera de las canchas a través de creadores internacionales.
- El Museo Memoria y Tolerancia presenta "Juego Limpio: la cancha que nos une", una exposición temporal que explora el torneo como un eje de inclusión global.



CDMX: Imagen creada con IA.

Guadalajara, Jalisco


La Perla Tapatía ha apostado con fuerza por la reactivación y el lucimiento de la infraestructura de su Centro Histórico y la zona financiera de Zapopan. El FIFA Fan Festival oficial se ha instalado en la Plaza Liberación, enlazando los partidos con muestras gastronómicas de alta cocina local, catas de tequila y mariachi en vivo.

- **Activaciones Masivas en la Minerva:** Guadalajara rompió los esquemas tradicionales al transformar la emblemática Plaza de La Minerva en un escenario masivo para conciertos completamente gratuitos durante el torneo, incluyendo las actuaciones de Maná y Alejandro Fernández.
- **Rutas de Muralismo Nocturno:** El Hospicio Cabañas y los principales museos de la ciudad extendieron sus horarios de operación para ofrecer circuitos nocturnos especiales, permitiendo al turismo internacional apreciar las obras monumentales de José Clemente Orozco bajo una nueva luz.

Monterrey, Nuevo León

La Sultana del Norte concentró su estrategia de hospitalidad en uno de los desarrollos de usos mixtos e industriales reconvertidos más icónicos del país: el Parque Fundidora. El Fan Festival de Monterrey está diseñado para recibir a más de dos millones de personas a lo largo de la jornada, buscando romper el récord Guinness de asistencia para una sede alternativa.

- **Noches de Museos Mundiales:** Todo el circuito cultural que conecta el Paseo Santa Lucía y la Macroplaza (incluyendo el Museo de Historia Mexicana y el Museo del Noreste) activó un programa de horario extendido y recorridos multiculturales en inglés, coreano y español, diseñado específicamente para atender a las aficiones internacionales asignadas a esta sede (como Estados Unidos y Corea del Sur).
- **Escenario Fundidora:** Integración de conciertos de ritmos urbanos y alternativos en los días clave del torneo, con artistas representativos de la escena del norte como MC Davo y El Gran Silencio, consolidando al parque como el eje de la vida nocturna mundialista.

Fuentes: Secretaría de Cultura de la CDMX, Gobierno de Jalisco, Gobierno del Estado de Nuevo León, Parque Fundidora OPD, Fundación Jumex Arte Contemporáneo y FIFA Media. 



Exposición "El mundo mira un balón. Historia, pasión e impacto global". Gobierno del Estado de Nuevo León.

INMOBILIARE RECOMIENDA

El auge del nearshoring ha detonado un crecimiento histórico en el sector inmobiliario industrial, transformando por completo la demanda de naves logísticas y parques industriales. Para dominar este fenómeno y entender sus oportunidades de inversión, es clave capacitarse de forma especializada; por ello, aquí tienes las mejores opciones para comenzar.



ADUANETAS

Podcast creado por expertos para curiosos que quieren descubrir las sorpresas de las importaciones y exportaciones en México. Si eres agente aduanal, transportista multitask o emprendedor con interés en el mundo aduanero, este es tu lugar.

Disponible en Spotify.



NEARSHORING POR YOLANDA MORALES

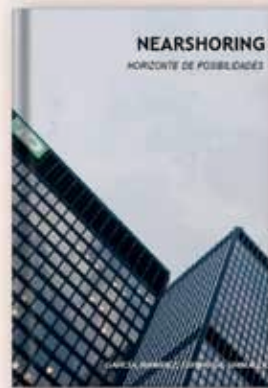
Conducido por Yolanda Morales Quiroga, periodista de El Economista, analiza a detalle el impacto de esta tendencia global en México, abordando las inversiones y los retos logísticos que enfrenta la región.

Disponible en Spotify.

NEARSHORING: HORIZONTE DE POSIBILIDADES

Publicado por el Consejo de Empresas Globales, es una lectura más accesible que explica de manera directa el rol estratégico de México en Norteamérica.

Ramírez López, Paola Itzel (et al.), Academy Equilibrio7, 2024.



NEARSHORING. RETOS Y OPORTUNIDADES PARA LA INTEGRACIÓN Y EL FORTALECIMIENTO DE LAS CADENAS GLOBALES DE VALOR EN MÉXICO

Coordinado por el Tecnológico de Monterrey, aborda diferentes dimensiones del fenómeno llamado nearshoring, con la finalidad de brindar a las y los lectores un análisis detallado sobre el pasado, presente y una visión de futuro de la globalización, así como del contexto geopolítico del nearshoring y lo que esto representa para México.

Tecnológico de Monterrey (Coord.), Editorial Tirant Lo Blanch, 2024.





SAVE THE DATE



Foro Binacional de Inversión Hotelera *CORREDOR COSTERO*

TIJUANA- ROSARITO- ENSENADA

Mexico's Next Riviera

Top Speakers | Networking | Inversión | Desarrollo



Conoce más detalles del evento: www.forohotelerobc.com



Aimbridge BBVA



WYNDHAM
HOTELS & RESORTS

ZCapital



MELIÁ BANDRTE

MUCHTAN
CONSULTING

Softec

Hilton

ESTRATEGIA
URBANA

BWH
Hotels

EVENTOS REBS 2026

SAN LUIS POTOSÍ

AGOSTO 26-27

MÉRIDA

OCTUBRE 7-8

GUADALAJARA

SEPTIEMBRE 9-10

EXNI CDMX

NOVIEMBRE 11-12

GUATEMALA

SEPTIEMBRE 23-24

RIVIERA NAYARIT

DICIEMBRE 9-10

**¡PATROCINIOS DISPONIBLES!
NO TE QUEDES FUERA**



PRIMERA EDICIÓN
REB SUMMIT
SAN LUIS
POTOSI
AGOSTO 2026

26-27 AGOSTO

HYATT REGENCY SAN LUIS POTOSÍ

SAVE THE DATE

INDUSTRIA • INFRAESTRUCTURA • EXPANSIÓN URBANA