



RNG
2026

EL AFILIADO AL CENTRO

Servicios que generan valor

CANADEVI Querétaro • Articular y posicionar

Del evento aislado a una experiencia de valor

El objetivo no es sólo convocar: es convertir cada encuentro en información, contactos y oportunidades accionables para el afiliado.

01

ARTICULAR

Gobierno, desarrolladores, academia, especialistas y organismos.

02

CONOCER

Agendas técnicas sobre agua, energía, ciudad, financiamiento y vivienda.

03

CONECTAR

Espacios para alianzas, proyectos y diálogo entre tomadores de decisión.

04

POSICIONAR

Narrativa y contenidos que llevan la agenda de vivienda al espacio público.

CASOS QUERÉTARO

Una misma agenda, tres encuentros

Convocamos perfiles distintos alrededor de temas estratégicos y damos continuidad a la conversación.

16 ABR 2026**FORO DEL AGUA**

Disponibilidad, gestión e
infraestructura hídrica.

AGUA

18 AGO 2026**NOCHE DE NEGOCIOS**

Alianzas, proyectos y diálogo
estratégico.

VINCULACIÓN

26 AGO 2026**FORO DE VIVIENDA**

Políticas públicas, ciudad,
financiamiento, innovación y futuro.

VIVIENDA

RESULTADO COMÚN

La vivienda se presenta como agenda económica, social, urbana y ambiental.

VALOR PARA EL AFILIADO

¿Qué recibe el afiliado?

RELACIÓN

Networking de alto nivel

Acceso a desarrolladores, autoridades, especialistas, constructoras e inversionistas.

CONOCIMIENTO

Agenda técnica aplicada

Información y conversación sobre agua, energía, desarrollo urbano, sustentabilidad, innovación, economía y financiamiento.

PROYECCIÓN

Visibilidad sectorial

Participación en paneles, patrocinios, contenidos, cobertura y temas relevantes.

PRINCIPIO DE SERVICIO

Cada encuentro debe dejar información, contactos y oportunidades accionables.

PREGUNTA DEL MODERADOR

El verdadero reto comienza después del encuentro

¿Cuál es el principal obstáculo para convertir contactos y acuerdos en resultados, y cómo aseguran su seguimiento?

NUESTRO PRINCIPAL RETO

**La convocatoria genera el contacto.
El valor aparece cuando existe
continuidad y seguimiento.**

01

REGISTRAR

Contactos, acuerdos y oportunidades.

02

ASIGNAR

Responsable y siguiente acción.

03

DAR CONTINUIDAD

Mantener la conversación después del evento.

04

CERRAR EL CICLO

Convertir el contacto en resultado para el afiliado.

Articular no termina al cerrar el evento; termina cuando el afiliado obtiene valor.