

L U M B R E



Simulación fase 2 · Primeros 30 días: piso vacío, morosos y una fuga

Materia: Oficinas en renta

07/10/2026

Antes de empezar

El mes completo en Torre Corporativo Reforma: rentar el piso 5, recuperar o resolver a Grupo Ardan, licitar y arrancar la impermeabilización antes de lluvias, reactivar protección civil y ordenar la operación y al equipo — con entregables, responsables, fechas y métricas por frente.

QUÉ APRENDERÁS

- Integrar renta, cobranza, mantenimiento y personal en un plan de 30 días con entregables concretos y secuenciados.

Del día 1 al día 30: convertir el control de crisis en sistema



El día 1 se administra con reflejos; el mes se administra con sistema. El plan de 30 días es el puente entre ambos.

VIDEO

Cómo realizar una factura de arrendamiento en CFDI 4.0

Video externo de apoyo (Factu Pronto en YouTube): la factura de arrendamiento en CFDI 4.0 — el detalle fiscal que sostiene la cobranza profesional del edificio.



Escanea para verlo en Lumbre

<https://www.youtube.com/watch?v=Q9250441Lok>

Sobreviviste el lunes. Ahora el juego serio: treinta días con seis frentes que el curso ya te enseñó a manejar — cada uno con su entregable, su fecha y su métrica:

Frente 1 · El piso 5 vacío (600 m²): salió la empresa de software, y el reloj de la vacante corre: 420 pesos por m² son 252 mil pesos de ingreso perdido al mes. Plan: ficha del piso con fotos y medidas, publicación en los portales y red de brokers (Ruta 2), recorrido preparado, y precio con la tabla de negociación lista — meta: dos prospectos reales a recorrido en 30 días.

Frente 2 · Grupo Ardan: el convenio con calendario se firma en la semana 1 o la recomendación a dirección cambia de tono; la antigüedad de saldos (Ruta 7) manda el pulso: cada viernes, actualización de columnas.

Frente 3 · Impermeabilización: licitación completa con alcance escrito, tres propuestas comparadas en matriz, contrato con anticipo máximo del 30 % y garantía por escrito — arrancar ANTES de las lluvias de julio.

Frente 4 · Protección civil: programa interno reactivado con la autoridad, brigada con nombre por piso, simulacro programado y dictamen al corriente — el vencido del día 1 ya es historia documentada.

Frente 5 · Operación y equipo: bitácora estandarizada con folios, tablero de KPI con definición publicada, rutinas de limpieza auditables y la junta mensual con orden del día y minuta.

Frente 6 · La relación con el dueño: la junta extraordinaria del día 1 se convierte en mecanismo: informe mensual estructurado, peticiones de decisión con opciones, y una junta mensual fija con calendario anual.

Tu entregable de esta fase no es «hacer todo»: es el **plan de 30 días** — seis frentes, acciones con fecha y dueño, métrica de éxito por frente, y la secuencia realista de lo que un equipo de cuatro personas sí puede hacer en un mes.

Qué vas a demostrar

Que puedes integrar las siete rutas anteriores en un plan único: comercializar una vacante, gestionar la mora grande, licitar una obra mayor, reactivar protección civil, ordenar operación y equipo, y convertir la relación con el dueño en mecanismo — todo con fechas, responsables y métricas.

El plan por semanas: secuencia realista

El orden no es cosmético: sin alcance escrito (semana 1) no hay matriz comparable (semana 2); sin tablero (semana 2) no hay informe defendible (semana 4).

Semana	Frentes calientes	Entregable de salida
1	Convenio Ardan sobre la mesa; ficha del piso 5 publicada; alcance de impermeabilización escrito; programa interno de PC reactivado	Plan firmado por el dueño + acta de junta con acuerdos y fechas
2	Matriz de tres propuestas de obra; primeros recorridos del piso 5; bitácora y tablero de KPI operando; brigada integrada	Obra licitada y programada; tablero publicado con corte
3	Arranque de obra con bitácora de ejecución; seguimiento de Ardan al convenio; segunda vuelta de prospectos; simulacro programado con la autoridad	Avance de obra verificado; simulacro agendado con fecha oficial
4	Cierre parcial de obra con lista de cumplimiento; informe mensual completo a dirección con peticiones; evaluación de resultados del mes	Informe mensual entregado + minutas y pendientes con dueño

VIDEO

CONTRATISTA (Cómo se Construye una CASA) Episodio 2, a quien debo contratar?

Video externo de apoyo (Mi Estudio Vertical en YouTube): a quién contratar según el tipo de obra — el criterio que aplica directo a la impermeabilización de la torre.



Escanea para verlo en Lumbre

https://www.youtube.com/watch?v=ivglk_Qoj4U

1. El piso 5 tiene 600 m² rentables desocupados. La renta de mercado es de 420 pesos por m² al mes. El proceso completo de renta (marketing, recorridos, negociación, firma y habilitación) tomará 90 días. ¿Cuánto cuesta esa vacante en ingreso perdido durante el proceso, en pesos? (Multiplica el ingreso mensual perdido por los 3 meses.)

Respuesta: (pesos)

2. Semana 2: la única propuesta adicional de impermeabilización que llega es 25 % más barata pero sin garantía escrita y no incluye retiro del material viejo. La temporada de lluvias inicia en cinco semanas. ¿Qué haces?

- ☐ Contratarla: el ahorro paga los muebles del lobby y la temporada no espera
- ☐ Rechazar las tres y cancelar la obra para el próximo año
- ☐ Comparar en matriz valorizando la exclusión: el retiro del material viejo es la causa raíz de la filtración, así que el «ahorro» es riesgo de repetición; si ninguna propuesta cumple garantía y alcance, se relicita ampliado y se ejecuta un paliativo de contención antes de lluvias
- ☐ Contratarla pero retener el 50 % hasta el próximo año como garantía

3. En un plan de 30 días con equipo de cuatro personas, los seis frentes avanzan en paralelo a toda velocidad porque todos son importantes.

- ☐ Verdadero
- ☐ Falso

4. Cada frente del plan de 30 días lleva acciones con fecha y _____, una _____ de éxito medible, y se reporta en el informe mensual; la vacante de 600 m² se gestiona como emergencia _____ porque cada mes cuesta 252 mil pesos.

5. Clasifica cada entregable del mes: corresponde al frente comercial o al frente patrimonial del plan.

Elementos:

- Ficha del piso 5 con fotos, medidas y precio publicada
- Impermeabilización contratada con alcance y garantía firmada
- Dos prospectos reales completando recorrido guiado
- Programa interno de protección civil reactivado y registrado
- Tabla de negociación lista con piso de precio y contraprestaciones
- Bitácora del edificio estandarizada con folios en operación

Frente comercial	. . .
Frente patrimonial	. . .

6. Ordena la secuencia de cierre del frente Ardan durante el mes.

Verificar el monto exacto con estado de cuenta y antigüedad de saldos: sin número no hay plática. _____

Citar a la representación legal con el acuse formal en mano y la propuesta de convenio sobre la mesa. _____

Negociar y firmar convenio con calendario de pagos, consecuencia de incumplimiento y, si aplica, reforzar con aval. _____

Seguir la primera quincena del convenio al pie de la letra: el pago 1 es el que valida que el papel vale. _____

Reportar a dirección el estado con su semáforo: recuperado, en convenio, o cambio de recomendación hacia la vía contractual. _____

ACTIVIDAD
INTERACTIVA
DISPONIBLE EN LUMBRE

7. El auxiliar presentó su avance del plan de 30 días. Marca las líneas con problema.



El plan vive en la agenda del dueño

Un plan de 30 días que solo ve la administradora es un documento; publicado en la agenda del dueño (correo semanal de tres líneas con semáforo por frente) es un mecanismo de gobierno. Cada viernes: qué avanzó, qué se atascó, qué decisión necesitas. El dueño que ve el tablero semanal firma las decisiones con la mitad de fricción — y la junta mensual deja de ser interrogatorio para ser dirección.

Este curso no da asesoría legal ni fiscal

El curso enseña la práctica del mercado mexicano y cita leyes y reglas generales. Cada contrato, tema fiscal o conflicto concreto se decide con la legislación de tu estado y con profesionales (abogado y contador). La regla de oro de la administradora profesional: documentar, verificar y saber a quién llamar a tiempo.

Para dominar este tema

Lo esencial que debes saber

- Un plan integrador se define por tres elementos por frente: acción con fecha y responsable, métrica de éxito, y reporte mensual.
- La secuencia manda sobre la urgencia individual: alcance antes que matriz, matriz antes que obra, tablero antes que informe.
- La vacante es una emergencia financiera con número: $m^2 \times \text{renta} \times \text{meses de proceso}$ define su prioridad real en el plan.
- Comercial y patrimonial avanzan en paralelo solo donde hay dueños distintos; donde no, el plan secuencia sin culpa.

Preguntas clave del tema

1. ¿Qué entrega la semana 1 que libera a las semanas 2, 3 y 4?
2. ¿Cuál frente está avanzando por costumbre y no por métrica?
3. ¿Qué decisión del dueño necesito esta semana para no frenar la obra?
4. ¿El plan cabe en la capacidad real del equipo o estoy escribiendo ficción?
5. ¿Qué número del plan verá el dueño cada viernes?

Lo que debes poder hacer

- Integrar los frentes del edificio en un plan de 30 días con fechas y dueños.
- Secuenciar entregas por dependencia sin confundir urgencia con importancia.
- Medir cada frente con su métrica y reportarlo semanalmente al dueño.

Siguiente paso: *Fase 3: el día 30 llega con su prueba — construir el primer informe mensual de la torre y defenderlo ante las preguntas del Grupo Inmobiliario Vela.*

Referencia curricular

Materia:	Oficinas en renta
-----------------	-------------------

Versión interactiva completa (con actividades, videos y autoevaluación):



<https://empresa.lumbre.lat/object/ofr-r08-0a02>

Material educativo generado desde Lumbre · lumbre.lat