

L U M B R E



Evaluación final integradora

Materia: Oficinas en renta

07/10/2026

Antes de empezar

Cinco casos exprés de Torre Corporativo Reforma y de otros edificios: precio y vacante, contrato y cláusulas, personal y disciplina, emergencia y mantenimiento, informes y mora. Cada decisión con su ruta de respaldo.

QUÉ APRENDERÁS

- Demostrar con casos cortos el dominio de las ocho rutas del curso antes de cerrar la certificación del recorrido.

Examen final: cinco casos, ocho rutas, una sola mesa



La evaluación no pregunta definiciones: presenta situaciones con prisa, dinero y riesgo, y espera una decisión defendible.

VIDEO

Protocolo de actuación en caso de sismo

Video externo de apoyo (CEIICH UNAM en YouTube): protocolo de actuación ante sismo — el caso de emergencia de esta evaluación se resuelve con exactamente esta lógica.



Escanea para verlo en Lumbre

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

Cinco casos. En cada uno hay una tentación equívoca y una decisión profesional; la diferencia está en las rutas que ya recorriste. Léelos como los encontrarías un martes por la tarde: con información incompleta y alguien esperando tu respuesta.

Caso 1 · Precio y vacante (Rutas 1 y 2). El piso 5 lleva 70 días vacío. Llegó un prospecto con carta firmada: quiere 420 pesos por m², pero con dos meses de gracia y 8 % de descuento durante 24 meses. Es una empresa seria y el mercado está lento.

Caso 2 · Contrato y cláusulas (Ruta 3). Un inquilino nuevo rechaza la cláusula de renovación automática y pide eliminar el reajuste anual; su abogado dice que «eso no es costumbre en México». Quiere firmar hoy.

Caso 3 · Personal y disciplina (Ruta 4). El supervisor de limpieza lleva tres semanas llegando 40 minutos tarde y su equipo lo imita. Es el único que conoce a los proveedores de insumos y acaba de pedir un adelanto de quincena.

Caso 4 · Emergencia y mantenimiento (Rutas 5 y 6). A las 14:20 tiembla. Se activa la alarma del piso 3, dos personas reportan crisis nerviosa, la bomba de agua se dañó y el estacionamiento quedó con un vehículo mal estacionado bloqueando la rampa. Nadie del comité de emergencia contestó los radios.

Caso 5 · Informes y mora (Ruta 7). El inquilino del piso 8 paga tarde cada mes, siempre entre el día 12 y el 18, sin incumplir nunca del todo. El dueño quiere «mandarlo a demandar». La mora real es de un mes y medio y su contrato vence en cinco meses.

Cómo se lee esta evaluación

No hay una sola respuesta correcta en los casos de la vida real, pero sí hay decisiones indefendibles. Cada ejercicio te pide elegir, y la retroalimentación te dice con qué ruta del curso se sostiene la elección. Si fallas un caso, vuelve a la ruta correspondiente: la simulación sirve para ubicar huecos, no para presumir calificación.

Mapa de competencias evaluadas

Los cinco casos comparten la misma prueba: decidir con número, con contrato y con registro — no con la presión del momento.

Caso	Rutas que se juegan	La tentación equivocada	El criterio profesional
1 · Vacante	1 y 2	Aceptar por miedo a perder el cierre	Costo real de la cesión contra costo de seguir vacío
2 · Contrato	3	Ceder todo para firmar hoy	Negociar estructura, no eliminar protección
3 · Personal	4	Despedirlo por la indisciplina	Medida proporcional, documentada y sin rehén operativo
4 · Emergencia	5 y 6	Atender el daño sin protocolo	Riesgo humano, simulacro, bitácora y póliza
5 · Mora	7	Demandar por molestia	Antigüedad, patrón de pago y valor del contrato vigente

VIDEO

Cómo dar feedback en el trabajo - Estos son los mejores pasos

Video externo de apoyo (Coach Eulàlia Tort en YouTube): cómo dar feedback correcto — la herramienta que el caso 3 exige antes de cualquier sanción.



Escanea para verlo en Lumbre

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

1. Caso 1: el piso 5 tiene 600 m² a 420 pesos por m² al mes (ingreso mensual 252,000 pesos). El prospecto pide dos meses de gracia y un descuento de 8 % sobre la renta durante 24 meses. ¿Cuánto vale en pesos el total de las cesiones que estarías aceptando? (Suma los dos meses de gracia y el descuento de 24 meses.)

Respuesta: (pesos)

2. Caso 4: después del sismo, ¿cuál es la secuencia correcta de tus primeras acciones?

☐ Revisar el daño estructural del edificio, avisar al dueño, llamar al perito y después ver cómo están las personas

☐ Evacuar y hacer conteo por piso con la brigada, atender a las personas con el protocolo y servicios de emergencia, cortar suministros si aplica, revisar daños con checklist y reingresar solo con autorización, y abrir el parte con fotos, folio y aviso a aseguradora y dueño

☐ Subir al piso 3 a verificar personalmente, bajar a los dos afectados al lobby y reabrir el edificio en cuanto se despeje la rampa

☐ Esperar la réplica en el lobby con todo el personal afuera hasta el final del día sin revisar las instalaciones

3. En el caso 3, la respuesta profesional es despedir de inmediato al supervisor: la indisciplina de tres semanas con efecto de imitación no se negocia.

☐ Verdadero

☐ Falso

4. En el caso 5, antes de recomendar una acción legal hay que ver la _____ de saldos, el _____ de pago del inquilino y el _____ que queda de contrato: el dueño se enoja con el incumplimiento, pero decide con dinero.

5. Clasifica cada decisión de los cinco casos: se toma con criterio comercial-financiero o con criterio normativo-operativo.

Elementos:

- Valorar la gracia y el descuento del prospecto en dinero total
- Aplicar el protocolo de evacuación y conteo por piso
- Negociar plazo y aval a cambio del descuento solicitado
- Levantar el parte de incidencia con fotos y aviso a aseguradora
- Decidir entre demanda o renovación con cláusula de fecha
- Documentar la dependencia del proveedor y formar respaldo

Criterio comercial-financiero	. . .
Criterio normativo-operativo	. . .

6. Ordena el cierre del recorrido: qué haces con lo que esta evaluación reveló.

Identificar en qué caso fallaste y a qué ruta del curso pertenece ese criterio.

Volver al ejercicio de esa ruta y rehacerlo con la retroalimentación abierta.

Convertir lo aprendido en una plantilla tuya: checklists, formatos de carta y tableros listos para usar.

Armaz el portafolio del caso: plan de 30 días, informe mensual y matriz de negociación con tus datos.

Fijar la cadencia personal: qué vas a revisar cada lunes en tus edificios a partir de la próxima semana.

ACTIVIDAD
INTERACTIVA
DISPONIBLE EN
LUMBRE

7. El resumen de «acciones post-evaluación» que escribió un compañero. Marca las líneas con problema.



La carta que abre la puerta siguiente

Cuando termines el recorrido, convierte la simulación en credencial: tres páginas que digan qué heredaste, qué decidiste, qué negociaste y qué números moviste en 90 días. Dueños y empresas no contratan certificados, contratan evidencia de criterio. Tu portafolio del Torre Corporativo Reforma — con nombres y cifras tuyas — es el documento que acompaña tu propuesta de servicios cuando alguien pregunta «¿qué harías tú con mi edificio?».

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**

- Todo caso se decide con tres lentes: riesgo humano, marco contractual y dinero total — en ese orden.
- Ceder no es prohibido: regalar sin calcular sí. Toda cesión se traduce a pesos y se cobra con contraprestación.
- La disciplina se ejerce con hechos, constancia y proporcionalidad; el talento se protege documentando la dependencia.
- La emergencia se administra con protocolo, registro y póliza; el litigio se recomienda con patrón, antigüedad y costo.

Preguntas clave del tema

1. ¿En qué caso fallaría yo hoy sin las rutas del curso detrás?
2. ¿Qué número le falta a mi próxima decisión para ser defendible?
3. ¿Qué cláusula de mi contrato actual no sabría explicar a un inquilino?
4. ¿Mi equipo sabe qué hacer en los primeros diez minutos de una emergencia?
5. ¿Cuál es mi cadencia semanal que mantiene el orden entre juntas y apagafuegos?

Lo que debes poder hacer

- Decidir ante casos de renta, contrato, personal, emergencia y mora con criterio integrado.
- Justificar cada decisión con la ruta, el número y el registro que la sostienen.
- Convertir el recorrido en plantillas y portafolio listos para un edificio real.

Fin del recorrido: *Torre Corporativo Reforma ya tiene prioridades, calendarios y tablero. Lo que sigue ocurre en tu propio edificio: la junta del lunes, el tablero que actualizas cada viernes y la decisión que ya no vas a tomar por intuición. Administración profesional no es el curso que terminaste; es la rutina que empiezas.*

Referencia curricular

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

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



<https://empresa.lumbre.lat/object/ofr-r08-0a04>

Material educativo generado desde Lumbre · lumbre.lat